

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO

Alexandre Luís Schreiner

**AS REGRAS DE INVESTIMENTO DOS ACORDOS DE COMÉRCIO
MEGARREGIONAIS E OS DESAFIOS REGULATÓRIOS PARA
OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS: Análise da Parceria Transpacífico**

Porto Alegre

2016

ALEXANDRE LUÍS SCHREINER

**AS REGRAS DE INVESTIMENTO DOS ACORDOS DE COMÉRCIO
MEGARREGIONAIS E OS DESAFIOS REGULATÓRIOS PARA
OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS: Análise da Parceria Transpacífico**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a concessão do título de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Costa Morosini

Porto Alegre

2016

ALEXANDRE LUÍS SCHREINER

**AS REGRAS DE INVESTIMENTO DOS ACORDOS DE COMÉRCIO
MEGARREGIONAIS E OS DESAFIOS REGULATÓRIOS PARA
OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS: Análise da Parceria Transpacífico**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a concessão do título de Mestre em Direito.

Aprovado em: 20 de maio de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Fábio Costa Morosini (PPGD/UFRGS)

Orientador – Presidente da Mesa

Prof. Dr. Augusto Jaeger Junior (PPGD/UFRGS)

Prof. Dr. Guilherme Pederneiras Jaeger (PUC-RS)

Prof. Dr. Lucas da Silva Taschetto (USP)

DEDICATÓRIA

*À Juliana Ramos Quillfeldt, minha companheira e confidente, principal razão para eu vencer
essa etapa da minha vida.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço, sobretudo, à minha família, que sempre confiou no meu potencial e me ajudou nas decisões mais difíceis da minha vida; à minha namorada Juliana e sua família, que me deram todo o suporte, incentivo e carinho durante todo o Mestrado.

Agradeço ao meu orientador, Professor Fábio Morosini, pela oportunidade de realizar o Mestrado sob sua supervisão, pela amizade e ensinamentos que dele obtive durante toda a minha vida acadêmica.

Agradeço, também, ao corpo docente do Programa de Pós-Graduação em Direito da UFRGS, pelo aprendizado adquirido, aos meus colegas, pelos debates construtivos durante os seminários e pelas amizades construídas durante o Mestrado, e aos funcionários da Faculdade de Direito, que deram o suporte técnico necessário para realizar essa etapa.

Agradeço aos meus amigos, que sempre me apoiaram e compreenderam as minhas ausências devido aos meus estudos.

Especial agradecimento ao Professor Aluisio de Lima-Campos, por me conceder a oportunidade de participar do Programa de Capacitação em Política Comercial, na Embaixada do Brasil em Washington, pelos ensinamentos e pelas orientações para a minha pesquisa, que certamente contribuíram para o aperfeiçoamento desse trabalho. Também agradeço ao Setor Comercial da Embaixada, seu corpo diplomático e funcionários, que me acolheram bem e me deram todo o suporte nesta experiência ímpar da minha vida, e às amizades verdadeiras e duradouras construídas ao longo da estadia nos Estados Unidos.

“Trade in itself is the greatest weapon in the hands of a diplomat, and if skillfully used, it can be used as a very great instrument of governmental policy.”

President Dwight Eisenhower – The President's News Conference, June 5, 1957

“As we speak, China wants to write the rules for the world’s fastest-growing region. That would put our workers and our businesses at a disadvantage. Why would we let that happen? We should write those rules.”

President Barack Obama – State of the Union Address, January 20, 2015

RESUMO

Este trabalho tem como finalidade fazer uma releitura das relações Norte-Sul no que se refere às relações entre investidor e Estado, a partir de uma análise das implicações da Parceria Transpacífico sobre os três países latino-americanos partícipes desse acordo. Em um primeiro momento, é explicada a evolução dos acordos preferenciais de comércio até o surgimento dos acordos megarregionais, apontando as implicações econômicas e políticas para a formação desses arranjos, bem como sua expansão regulatória, como a inserção da matéria de investimentos nos acordos de comércio atuais. Além disso, são analisadas as políticas comerciais e de investimento de Chile, Peru e México e os motivos pelos quais eles participam ativamente de acordos comerciais desta envergadura. Ainda, faz-se um estudo dos acordos preferenciais de comércio celebrados por esses países e um exame da matéria de investimento desses arranjos, tendo como paradigma o acordo do NAFTA, e comparando esses acordos entre si através de uma divisão baseada nas relações Norte-Sul e Sul-Sul. Também é feita uma análise das disciplinas inseridas na Parceria Transpacífico, demonstrando ser uma extensão dos acordos preferenciais de comércio, o que poderá ser uma tendência para as futuras relações comerciais bilaterais e regionais, quanto para o foro multilateral. No entanto, ao mesmo tempo em que se observa um alargamento do quadro regulatório, verifica-se que as regras sobre as relações entre investidor e Estado da Parceria Transpacífico ainda se baseiam no capítulo de investimento do NAFTA, havendo poucas diferenças entre os acordos. Esta preferência pelo modelo do acordo norte-americano também é apurada nos acordos comerciais dos países latino-americanos estudados neste trabalho, principalmente em relação aos arranjos celebrados entre si, como a Aliança do Pacífico. Ao final deste trabalho, não é possível verificar influência de Chile, Peru e México no processo de formulação das regras dos acordos do século XXI, tampouco se constata um novo modelo nas relações Norte-Sul.

Palavras-chave: Direito Internacional do Comércio; Acordos Preferenciais de Comércio; Relação Investidor e Estado; Parceria Transpacífico

ABSTRACT

This work aims doing a reinterpretation of the North-South relations in regard of the investor-State relationship, through an analysis of the Trans-Pacific Partnership implications about the three Latin-American countries that participate in the agreement. At a first moment, it is explained the evolution of the preferential trade agreements until the origin of the mega-regional agreements, appointing the economic and political implications for their formation, as well as the regulatory expansion, like the investment rules' insertion in the present trade agreements. Furthermore, it's analyzed the trade and investment policies of Chile, Peru and Mexico and the reasons in which they actively participate in trade agreements of this magnitude. Also, it's studied the preferential trade agreements celebrated by these countries and an investment rules examination of these arrangements, taking as a model the NAFTA agreement and comparing these agreements among themselves through a division based on the North-South and South-South relations. It is also analyzed the disciplines of the Trans-Pacific Partnership, demonstrating that it is an extension of the preferential trade agreements, which it might be a tendency for either the future bilateral and regional trade relations and also the multilateral forum. However, at the same time that is observed an enlargement of the regulatory framework, it is seen that the rules about the Investor-State relations in the Trans-Pacific Partnership are still based on the NAFTA's Investment Chapter, and there are few differences between these agreements. The preference for the North-American agreement's model is also verified in the trade agreements of the Latin-American countries studied in this work, especially in relation to the arrangements celebrated among themselves, like the Pacific Alliance. At the end, it is not possible verify influence of Chile, Peru and Mexico in the rule making process of the 21st century agreements, neither a new North-South relations model.

Keywords: International Trade Law; Preferential Trade Agreements; Investor-State Relation; Trans-Pacific Partnership

LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ALALC - Associação Latino-Americana de Livre-Comércio

ALCA - Área de Livre Comércio das Américas

ALADI - Associação Latino-Americana de Integração

APC - Acordo Preferencial de Comércio

APEC - Cooperação Econômica Ásia Pacífico

ASEAN - Associação das Nações do Sudeste Asiático

CARICOM - Comunidade do Caribe

CGV's - Cadeias Globais de Valores

CIJ - Corte Internacional de Justiça

CITES - *Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora* – Convenção sobre o Comércio Internacional das Espécies da Fauna e da Flora Silvestres Ameaçadas de Extinção

DIRECON - *Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales* - Direção de Relações Econômicas Internacionais

ECOWAS - *Economic Community Of West African States* - Comunidade dos Estados da África Ocidental

EFTA - *European Free Trade Association* - Associação Europeia de Livre Comércio

FMI - Fundo Monetário Internacional

GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade* - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

GATS - *General Agreement on Trade in Services* - Acordo Geral sobre Comércio de Serviços

G7 - Grupo dos Sete

ICSID - *International Centre for Settlement of Investment Disputes* - Centro Internacional para a Arbitragem de Disputa sobre Investimentos

IED - Investimento Estrangeiro Direto

KOREU - *EU-South Korea Free Trade Agreement* - Acordo de Comércio Coreia do Sul-União Europeia

KORUS - *Korea-United States Free Trade Agreement* - Acordo de Comércio Coreia do Sul-Estados Unidos

MAI - *Multilateral Agreement on Investment* - Acordo Multilateral de Investimentos

MIGA - *Multilateral Investment Guarantee Agency* - Agência Multilateral de Garantia de Investimento

NAFTA - *North American Free Trade Agreement* - Acordo de Livre Comércio da América do Norte

NMF - Nação Mais Favorecida

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento

OMC - Organização Mundial do Comércio

OIT - Organização Internacional do Trabalho

P4 - Acordo de Parceria Econômica Estratégica Transpacífico

Proinversión – *Agencia de Promoción de la Inversión Privada* - Agência de Promoção de Investimento Privado Peruano

PIB - Produto Interno Bruto

RTA-IS - *Regional Trade Agreements Information System* - Sistema de Informações de Acordos Regionais de Comércio da OMC

SACU - *Southern African Customs Union* - União Aduaneira da África Austral

SADC - *Southern African Development Community* - Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral

SGP - Sistema Geral de Preferências

SPS - *Sanitary and Phytosanitary Agreement* - Acordo sobre Barreiras sanitárias e Fitossanitárias

TACN's - Tratados de Amizade, Comércio e Navegação

TBI's - Tratados Bilaterais de Investimento

TBT - *Technical Barriers to Trade Agreement* - Acordos sobre Barreiras Técnicas

TFUE - Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia

TISA - *Trade in Services Agreement* - Acordo sobre Comércio de Serviços

TPA - *Trade Promotion Authority* - Autoridade para Promoção Comercial

TPM - *Technological Protection Measures* - Mecanismo de Proteção Tecnológica

TPP - *Trans-Pacific Partnership* - Parceria Transpacífico

TRIMS - *Agreement on Trade-Related Investment Measures* - Acordo sobre Medidas de Investimentos Relacionadas ao Comércio

TRIPS - *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* - Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio

TTIP - *Transatlantic Trade and Investment Partnership* - Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento

UNCITRAL - *United Nations Commission on International Trade Law* - Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development* - Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1 REGIONALISMO: A EVOLUÇÃO DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO	19
1.1 A ABORDAGEM DA MATÉRIA DE INVESTIMENTO: DAS VELHAS ÀS NOVAS RELAÇÕES NORTE-SUL	19
1.1.1 A Formação das Velhas Relações Norte-Sul	20
1.1.2 A Formação das Novas Relações Norte-Sul	24
1.1.3 Os Principais Modelos de Acordos de Investimento	27
1.1.3.1 O Modelo Norte-Americano	28
1.1.3.2 O Modelo Europeu	31
1.1.4 A Consagração das Regras da Relação Investidor-Estado	32
1.1.4.1 Tratamento Nacional e Nação Mais Favorecida	33
1.1.4.2 Padrão Mínimo de Tratamento	35
1.1.4.3 Proibição de Requisitos de Desempenho	36
1.1.4.4 Liberdade de Transferência	37
1.1.4.5 Expropriação e Compensação	38
1.2 A EVOLUÇÃO DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO: DOS ACORDOS DO SÉCULO XX PARA OS ACORDOS DO SÉCULO XXI	39
1.2.1 Fatores Econômicos e Geopolíticos para a Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio	40
1.2.1.1 Aspectos Econômicos para a Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio	41
1.2.1.2 Aspectos Geopolíticos para a Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio	44
1.2.2 As Cadeias Globais de Valor e o Nexo Comércio-Serviços-Investimentos: a incorporação da matéria de investimentos nos acordos de comércio	49
1.2.3 A Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio do Século XXI e a Consolidação dos Acordos Megarregionais	51
2 AS POLÍTICAS DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO DE CHILE, PERU E MÉXICO	57
2.1 O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL E DE INVESTIMENTO DE CHILE, PERU E MÉXICO	58

2.1.1 A Política Comercial e de Investimento do México	59
2.1.2 A Política Comercial e de Investimento do Chile	64
2.1.3 A Política Comercial e de Investimento do Peru	70
2.2 OS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO DE CHILE, PERU E MÉXICO ..	74
2.2.1 Do Início das Relações Comerciais até a Aliança do Pacífico	74
2.2.2 Os Acordos Comerciais do Peru	76
2.2.3 Os Acordos Comerciais do Chile	78
2.2.4 Os Acordos Comerciais do México	80
2.3 A RELAÇÃO INVESTIDOR-ESTADO NOS ACORDOS COMERCIAIS DE CHILE, PERU E MÉXICO	81
2.3.1 Os Acordos Comerciais Sul-Sul	81
2.3.2 Os Acordos Comerciais Norte-Sul	86
3 - A PARCERIA TRANSPACÍFICO	92
3.1 - A ORIGEM DO ACORDO	92
3.1.1 Definindo o Acordo	93
3.1.2 Os Principais Desafios da Parceria Transpacífico	95
3.2 - A RELAÇÃO DA PARCERIA TRANSPACÍFICO COM A AMÉRICA LATINA	97
3.2.1 As Motivações de Chile, Peru e México para Participarem de um Acordo Megarregional	97
3.2.2 Os Impactos da Parceria Transpacífico para os Latino-americanos	99
3.3 - ASPECTOS REGULATÓRIOS DA PARCERIA TRANSPACÍFICO	104
3.3.1 A Regulação do Comércio de Bens e Serviços	104
3.3.1.1 Comércio de Bens	104
3.3.1.2 Comércio de Serviços	106
3.3.2 As Regras OMC-plus	109
3.3.2.1 Propriedade Intelectual	109
3.3.2.2 Compras Governamentais	111
3.3.3 As Regras OMC-extra	112
3.3.3.1 Investimentos	112
3.3.3.2 Meio Ambiente	114
3.3.3.3 Questões Trabalhistas	116
3.3.3.4 Comércio Eletrônico	119
3.3.3.5 Concorrência	120

3.3.3.6 Competitividade e Facilitação do Negócio	121
3.3.3.7 Empresas Estatais	121
3.3.3.8 Transparência e Anticorrupção	123
3.3.3.9 Pequenas e Médias Empresas	124
3.3.3.10 Desenvolvimento, Cooperação e Construção de Capacidades	125
3.3.3.11 Telecomunicações	125
3.3.3.12 Serviços Financeiros	126
3.3.3.13 Coerência Regulatória	128
3.4 - A RELAÇÃO INVESTIDOR-ESTADO	129
CONSIDERAÇÕES FINAIS	133
REFERÊNCIAS	137
ANEXO – Tabela 1	152
ANEXO – Tabela 2	153

INTRODUÇÃO

A dinâmica das relações comerciais internacionais alterou profundamente o comportamento dos países, que têm buscado maneiras de corresponder às novas demandas e características do comércio internacional. Não se trata mais de um comércio de bens produzidos apenas em um país e vendidos para outro. Na busca por maior competitividade, as empresas visam à redução de custos através de novas tecnologias, acesso a matérias-primas mais baratas e melhor infraestrutura, o que leva as etapas industriais a lugares distintos, gerando, conseqüentemente, um processo produtivo desmembrado. Esse fenômeno, conhecido como cadeias globais de valor (CGV's), tem como consequência a predominância de comércio de bens intermediários sobre os produtos finais. Isso também gera o “comércio de tarefas” (*trade in tasks*), que consiste em dar valor adicionado às importações para, posteriormente, exportar o produto.

Conseqüentemente, uma gama cada vez maior de matérias se relacionam com o comércio internacional, tais como serviços, investimentos, questões trabalhistas e ambientais e até mesmo assuntos relacionados ao mercado financeiro, como é o caso da manipulação cambial, começam a ganhar notoriedade nas negociações dos acordos comerciais. Nesse sentido, o Direito assume grande importância para as relações comerciais internacionais, pois se tornou necessário regulamentar todas essas disciplinas, de modo a suprir as lacunas provenientes desse intenso câmbio e prover segurança jurídica para os negócios oriundos do comércio.

Dessas matérias, destaca-se a interrelação entre comércio e as matérias de serviço e investimento, ou, conforme definido por Baldwin, o “nexo comércio-serviços-investimento” (BALDWIN, 2011, p. 5). Essas três áreas assumem especial relevância no atual cenário do comércio internacional.

No nível multilateral, o fim da Rodada Uruguai, em 1994, proporcionou a consolidação de três acordos multilaterais, nas áreas de comércio de bens (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT, sigla em inglês), serviços (Acordo Geral sobre Comércio de Serviços – GATS, sigla em inglês) e propriedade intelectual (Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio – TRIPS, sigla em inglês), além da instituição da Organização Mundial do Comércio (OMC), que assumiu bastante importância no comércio internacional como um foro negociador e também como um organismo de

resolução de litígios, através do seu órgão de solução de controvérsias.

Apesar desses avanços na década de 1990, o comércio internacional se tornou ainda mais dinâmico no século XXI e as negociações multilaterais não tem acompanhado o mesmo ritmo, devido ao impasse da Rodada Doha, que se iniciou em 2001 e que se arrasta por mais de uma década, impulsionada, principalmente, pela crise econômica de 2008. Nesse mesmo período, tem-se verificado a proliferação dos acordos preferenciais de comércio (APC's), que trazem boa parte desse novo padrão regulatório exigido atualmente. Eles abordam temas mais aprofundados e até mesmo fora do âmbito do sistema multilateral de comércio, além de constituir uma ameaça à centralidade da OMC.

Ademais, tem se verificado duas categorias de economias participantes desse cenário de multiplicação de APC's. A primeira é de países com interesse na formação de novas regras relacionadas ao comércio internacional, chamados de criadores de regras (*rule makers*). A segunda diz respeito a Estados que pouco participam ou mesmo não contribuem para o estabelecimento de novos regulamentos, preferindo aceitar modelos propostos nas negociações. São denominados de tomadores de regras (*rule takers*).

Outra importante característica constatada nesse novo ambiente regulatório é o surgimento de arranjos comerciais de alto nível, que começam a envolver países de diversos continentes em um só acordo, dando origem aos acordos de comércio megarregionais. Os casos da Parceria Transpacífico (TPP, sigla em inglês) e da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) são os exemplos mais notórios dos acordos megarregionais. Porém, a maneira sigilosa que esses acordos vêm sendo negociados tem gerado acalorados debates sobre como os mais variados temas envolvendo comércio serão tratados, sobretudo por envolver temas sensíveis à sociedade, como questões trabalhistas e meio ambiente.

Além disso, o fato de o maior interessado nesses acordos serem os Estados Unidos, considerados um dos *hubs* mundiais no que se refere à regulamentação de temas que envolvem o comércio internacional, também gera divergências, pois não se sabe a dimensão dos efeitos provenientes dessa ampla gama regulatória dos acordos megarregionais para os demais países, principalmente para as economias em desenvolvimento que participam das negociações para a formação da TPP.

Nesse sentido, destaca-se o papel de três nações latino-americanas: Peru, Chile e México. Esses três países participam da TPP e possuem uma interessante estrutura econômica

no que se refere aos processos de integração, pelo fato de já possuírem experiência com negociações de APC's, contando com diversos parceiros pelo mundo todo, além de compor um bloco regional entre si, a Aliança do Pacífico. Também tem se constatado uma densidade de matérias reguladas nos acordos firmados por esses países, abordando desde questões não discriminatórias até solução de controvérsias em matéria de investimento, tornando-os um porto seguro para o investimento estrangeiro direto (IED), o que os coloca no mapa dos investidores das principais potências econômicas. Essas características os diferenciam em relação às principais economias latino-americanas banhadas pelo Oceano Atlântico, como é o caso de Brasil, Venezuela e, até há pouco tempo a Argentina, os quais têm sido inertes na participação desse novo cenário regulatório (DUHNOW, 2014).

Diante dessa participação mais proeminente de Chile, Peru e México, surge a seguinte indagação: a partir da análise dos acordos comerciais firmados por esses três países e das matérias reguladas pela Parceria Transpacífico, é possível verificar influência desses países na formulação das regras dos APC's do século XXI, principalmente no que se refere à matéria de investimentos, o que caracterizaria um novo modelo nas relações Norte-Sul?

O presente trabalho assume a hipótese de que não haveria interferência desses países na elaboração dos APC's e das suas regras de investimento, mantendo-os na posição de meros tomadores de regras (*rule takers*), pois abordam padrões de proteção de IED já estabelecidos pelo tradicional modelo aplicado nas relações Norte-Sul, caracterizado por uma falta de equilíbrio entre o investidor estrangeiro e o Estado hospedeiro. A razão disso se dá pelas tendências regulatórias sobre investimentos nos APC's firmados pelos principais *hubs* mundiais – Estados Unidos e União Europeia – e do que se constata na TPP.

No entanto, o interesse de países como Chile, Peru e México em participar de inúmeros acordos preferenciais de comércio e no acordo megarregional em questão não estaria vinculado à formação de regras. A política econômica adotada por esses Estados está voltada à integração de suas economias nas CGV's, mantendo-os abertos e receptivos a investimentos estrangeiros, de modo a proporcionar crescimento e diversificação de seus mercados e gerando, conseqüentemente, desenvolvimento econômico e social. Seriam, portanto, *hubs* do comércio internacional, mas não necessariamente *rule makers*.

Tudo isso pretende ser confirmado a partir do mapeamento das disciplinas reguladas nos APC's desses países e na TPP e das disposições da matéria de investimento desses acordos, tendo como foco a relação entre investidor e Estado. Para tanto, será utilizado o tabelamento, que possibilitará fazer inferências descritivas sobre os acordos que serão

estudados, de modo a aferir empiricamente possíveis tendências regulatórias nos acordos em questão e no que se refere à matéria de investimento. Assim, através do emprego do método comparativo, deseja-se mostrar o padrão específico para as relações Norte-Sul atuais.

No desenvolvimento desse trabalho também serão adotados o método bibliográfico e documental, visando-se extrair as características do objeto desse estudo, tomando o maior conhecimento possível da matéria e buscando uma nova perquirição sobre o assunto, de maneira consistente e coerente, de modo a complementar a literatura atual.

Busca-se, ao final, uma releitura da dinâmica das relações Norte-Sul nesse novo cenário sobre a regulação de comércio e investimentos, além de compreender a extensão das regras da TPP aos demais acordos comerciais, de maneira a identificar uma possível sobreposição dessas regras, bem como as tendências regulatórias para futuros acordos de comércio. No que se refere a investimentos, serão examinados os padrões regulatórios sobre a relação entre investidor e Estado nos APC's celebrados por Chile, Peru e México, mostrando aspectos relacionados ao tratamento não discriminatório e à proteção dos investimentos estrangeiros.

Para atingir os objetivos propostos, o presente trabalho será dividido em três partes.

Primeiramente, é necessário demonstrar como o comércio internacional está configurado atualmente, partindo de uma explicação sobre a evolução dos acordos de investimento e de comércio, apresentando, ainda, as disposições que regem a relação entre o investidor estrangeiro e Estado. Além disso, serão estudados o surgimento das CGV's, a conseqüente inserção da matéria de investimentos dentro dos APC's e como ocorreu o fenômeno da multiplicação dos acordos e a formação dos megaregionais. Também é importante abordar os contextos geopolítico e econômico atuais, que são os principais vetores que levaram os Estados Unidos a liderar a formação da TPP.

A principal referência de comparação com a TPP serão os APC's celebrados por Chile, Peru e México, que são membros desse mega-acordo e que apresentam uma agenda de negociações comerciais muito ativa, com a celebração de diversos APC's, como a celebração do Acordo da Aliança do Pacífico, criado recentemente entre eles. Por isso, é imperioso mostrar, na segunda parte desse trabalho, as principais políticas de investimentos internas desses países, as quais ajudam a compreender a postura adotada pelos países perante esses acordos comerciais. Além disso, serão examinados os acordos de comércio firmados por esses países e a matéria de investimento neles presente, mostrando a influência do NAFTA nesses

acordos e os comparando entre si, através de uma divisão baseada nas relações Norte-Sul e Sul-Sul.

A última parte desse trabalho consistirá em uma análise da TPP, demonstrando sua definição, os principais desafios que o bloco enfrentará, além de sua relação com a América Latina, demonstrando vantagens e riscos que o acordo pode oferecer para a região. Também serão analisadas as disciplinas do mega-acordo e a maneira pela qual ele se apresenta como uma extensão dos APC's atuais e um modelo para os futuros arranjos comerciais. Por último, serão averiguadas as principais características do seu capítulo de investimento no tocante à relação entre investidor e Estado.

1 – REGIONALISMO: A EVOLUÇÃO DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO

Esse capítulo apresenta o desenvolvimento das regras sobre investimento estrangeiro e comércio internacional e como essas matérias se relacionam entre si. Para tanto, serão analisadas as evoluções dos acordos de investimento e de comércio, apontando as implicações econômicas e geopolíticas que motivaram a multiplicação dos APC's que regulam estas e outras disciplinas até o surgimento dos acordos megarregionais.

1.1 – A ABORDAGEM DA MATÉRIA DE INVESTIMENTO: DAS VELHAS ÀS NOVAS RELAÇÕES NORTE-SUL

O investimento estrangeiro se caracteriza pela “transferência de bens tangíveis ou intangíveis de um país para outro com o propósito do seu uso no país para gerar riquezas sob o controle total ou parcial do proprietário dos bens” (SORNARAJAH, 2010, p. 8). Ele abrange duas formas: investimento estrangeiro direto (IED) e investimento de portfólio. O primeiro é definido como a transferência de capital por um investidor de um país para outro, acompanhado de uma exigência para os rendimentos produzidos pelos ativos adquiridos ou gerados por aquele capital (DUNOFF *et al.*, 2006, p. 74). Ele pode envolver o estabelecimento de uma nova empresa estrangeira ou subsidiária ou pela aquisição de uma empresa nacional ou parte de suas ações por uma companhia estrangeira, com o intuito de estabelecer uma relação a longo prazo entre as partes (ALVAREZ, 2011, p.15).

Já o investimento de portfólio é a variedade de fluxos que são negociados no mercado financeiro ou utilizados para especulação na bolsa de valores por um curto período de tempo por nacionais de outro Estado. São exemplos desse tipo de investimento títulos, ações, debêntures e demais ações ou quotas de empresas (UNCTAD, 1999, p. 4). Eles visam apenas ao ganho de capital, sem objetivo de gestão da empresa ou outros interesses que não sejam econômicos, como o ânimo de estabelecer uma relação duradoura com outro país, razão pela qual não serão objetos deste trabalho.

Para os países em desenvolvimento, o IED pode ser uma fonte de capital, necessária para o seu desenvolvimento econômico e social. No entanto, se controlado de uma maneira

imprópria, ele pode trazer mais prejuízos do que benefícios para a economia de um país¹. Ademais, a maneira como se procedem as relações derivadas da aplicação desses investimentos tem sido controversa, pois muitos países restringem a aplicação de IED's, por razões políticas ou econômicas, além de gerar muitas disputas entre o Estado hospedeiro e o investidor, principalmente no que se refere à proteção do investimento estrangeiro.

Por isso, o estudo sobre investimentos é de grande interesse para o direito internacional econômico, sendo objeto de uma densa literatura. Analisar os modelos dos tratados que envolvem a matéria de investimento, a partir das perspectivas de diversos países, ajuda não somente a entender os conflitos e indicar soluções para dirimi-los, mas apontar tendências regulatórias para futuros acordos, como a TPP.

1.1.1 – A Formação das Velhas Relações Norte-Sul

Apesar da formação de tratados bilaterais de investimento (TBI's) se verificar somente na segunda metade do século XX, o que deu corpo ao direito internacional de investimento, os conceitos e princípios desta disciplina têm sido aplicados há séculos. Evidências disso se encontram no Tratado de Amizade e Comércio, entre Espanha e Grã-Bretanha, de 1667, que dispunha de uma proteção contra negação de justiça em casos de danos causados contra um nacional de um dos Estados-partes, além de garantir tratamento nacional para questões relativas a negócios e comércio entre esses países. Outro importante marco foi o Tratado de Amizade e Comércio entre Estados Unidos e França, de 1778, que previu a cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF) no que se refere ao direito de exercer negócios e comércio, dando esse tratamento para o pagamento de direitos e taxas. Além disso, o Tratado de Amizade, Comércio e Navegação, de 1794, entre Grã-Bretanha e Estados Unidos, conhecido como *Jay Treaty*, também se destacou ao regulamentar questões relativas à propriedade privada, além de conter disposições para o estabelecimento de comissões para a solução de disputas, o que não era comum nos acordos da época (BROWN, 2013, p. 3).

No século XIX, a evolução da matéria se verifica com a multiplicação de diversos

¹ Nesse sentido, se o país não for um porto seguro para os investimentos estrangeiros, sem dar a previsibilidade, segurança jurídica e garantias necessárias ao investidor, o risco de haver uma fuga de investimentos cresce, o que pode gerar efeitos devastadores para a economia de um país. Por outro lado, se houver garantias exacerbadas, com a diminuição de padrões regulatórios, como ambientais e trabalhistas, a população pode sofrer com a supressão desses direitos.

Tratados de Amizade, Comércio e Navegação (TACN's), como o celebrado entre Estados Unidos e Grã-Bretanha. Os britânicos também firmaram TACN's com diversas nações ao redor do mundo, inclusive com países sul-americanos, como o acordo com os colombianos, em 1825, que previa a proteção e segurança aos nacionais que estabelecessem comércio e negócios, e com os uruguaios, em 1842, que possuía a cláusula da NMF e o tratamento nacional. Em suma, os tratados dessa natureza continham garantias relativas ao direito de acesso ao território de outro Estado-parte, cláusula NMF e, em alguns acordos, o tratamento nacional.

Nesse século, também se verifica o surgimento da Doutrina Calvo, como uma resposta do Estado hospedeiro, na sua maioria, países latino-americanos, ao desequilíbrio provocado pelos investidores estrangeiros, em razão da forma abusiva como era utilizado o instituto da proteção diplomática. Ela foi criada, em 1868, pelo Ministro das Relações Exteriores da Argentina, Carlos Calvo, sob a ideia de que o direito internacional não deveria prestigiar teorias aparentemente justas e neutras, mas que acabavam por proteger um número reduzido de Estados. Essa cláusula consistia em submeter os investidores estrangeiros à renúncia da proteção diplomática e aos mecanismos alternativos, como regras do direito de seus países de origem ou do direito internacional. Assim sendo, os investidores estrangeiros possuíam o mesmo grau e tratamento de proteção dos investidores nacionais (GATHII, 2009, p. 362).

Nesse contexto, outra inovação latino-americana aparece na tentativa de moldar as regras de investimento. Trata-se da Doutrina Drago, que surgiu, em 1902, depois de um bloqueio bélico na Venezuela pela Grã-Bretanha e Alemanha, com o apoio diplomático da Itália. O governo venezuelano se recusou a resolver as reivindicações de credores desses países europeus que, mais tarde, realizariam o bloqueio, a não ser que fosse por comissão composta por venezuelanos. Porém, o cerco logo forçou o governo venezuelano a cumprir as obrigações. Diante desse fato, o Secretário das Relações Exteriores da Venezuela defendeu que “a dívida pública não pode ocasionar uma intervenção armada, nem mesmo ocupação efetiva do território de nações americanas por uma potência europeia” (GATHII, 2009, p. 354). Posteriormente, essa doutrina se transformou em um princípio de não-intervenção, pelo fato de ser dirigida contra intervenções e ocupações armadas provocadas por um Estado credor contra um devedor. Além disso, a doutrina consistia em uma declaração da natureza especial de empréstimos tomados pelos governos, pois ela estava baseada em distinguir os tipos de resoluções disponíveis aos credores quando o mutuário era um particular em vez do governo (GATHII, 2009, p. 355).

Tratados de Amizade, Comércio e Navegação continuaram a ser estabelecidos no século seguinte, com seu modelo sendo aplicado até a década de 1960 pelos Estados Unidos (GUZMAN, 1998, p. 653). Contudo, o que se destacou na primeira metade desse século foi o aparecimento da Cláusula Hull, sobre expropriação de um investidor estrangeiro, a qual requeria uma compensação “imediate, adequada e efetiva”. Essa regra é resultado de várias expropriações de propriedades agrárias e de petróleo estadunidenses situadas no México, entre os anos 1915 e 1940. Os Estados Unidos alegavam que os atos do governo mexicano eram ilegais, razão pela qual exigiam indenização para seus cidadãos afetados. A partir da atuação do então Secretário de Estado americano, Cordell Hull, nas negociações diplomáticas entre os dois países, levou à elaboração do padrão de compensação integral, regra que acabou sendo conhecida pelo seu sobrenome (GUZMAN, 1998, p. 645). Até então, essas normas eram as mais relevantes no Direito Internacional consuetudinário com relação aos direitos para investimentos estrangeiros.

Após a Segunda Guerra Mundial, os TACN's passaram a incluir uma cláusula que estabelecia a Corte Internacional de Justiça (CIJ) como o foro competente para a resolução de controvérsias oriundas da interpretação desses acordos. Dessa forma, oportunizava-se a adjudicação a uma terceira parte (FONTANELLI, 2014, p. 218). A partir da segunda metade do século XX também se verifica a consolidação do direito internacional de investimentos, com o estabelecimento do primeiro TBI, em 1959, entre Alemanha Ocidental e Paquistão. O interesse alemão de forjar um acordo internacional que regulasse a proteção de investimento estrangeiro se dá, principalmente, pelo fato de a Alemanha ter perdido grande parte de seus investimentos estrangeiros após a Segunda Guerra Mundial (BROWN, 2013, p. 7).

Nessa época, também são presenciadas tentativas de estabelecimento de um acordo multilateral sobre investimentos, como nas Conferências de Havana, em 1947, e de Bogotá, no ano seguinte. Cumpre ressaltar, ademais, que o esforço de regular a proteção de investimentos estrangeiros se afastou da intenção de regular sobre o comércio internacional, dado ao fato de que os países desenvolvidos preferiram, inicialmente, estabelecer um acordo sobre questões comerciais, o que resultou no Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês), em 1947 (BROWN, 2013, p. 6-7).

Organizações internacionais também passaram a contribuir com projetos de acordos para a proteção de investimento estrangeiro e foros para a disputa de controvérsias, como a *International Law Association* e a Câmara de Comércio Internacional, respectivamente em 1948 e no ano seguinte. Na década de 1960, há a elaboração de um Projeto de Convenção

sobre a Proteção da Propriedade Estrangeira, da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento (OCDE).

Além disso, o Banco Mundial lançou uma iniciativa multilateral, a qual consistia no estabelecimento de um mecanismo para a resolução de litígios sobre investimentos internacionais, pois considerava que seria mais produtivo procurar atingir um acordo multilateral sobre resolução de disputas de investimentos do que tentar um acordo sobre aplicação de padrões de tratamento (BROWN, 2013, p. 8). A proposta do Banco Mundial culminou na Convenção de Washington, de 1965, que criou o Centro Internacional para a Arbitragem de Disputa sobre Investimentos (ICSID, sigla em inglês). O esforço mais recente de estabelecer um arranjo a nível multilateral foi a proposta da OCDE para o Acordo Multilateral de Investimentos (MAI, sigla em inglês), que teve, porém, suas negociações suspensas em 1998, em razão de divergências quanto à definição de investimentos, níveis de liberalização, expropriação, solução de controvérsias, entre outras questões (UNCTAD, 2015, p. 123).

Diante do insucesso de estabelecer um acordo multilateral para padrões sobre a proteção de investimento estrangeiro, verificou-se, a partir do tratado entre a Alemanha Ocidental e Paquistão, uma proliferação dos TBI's. Além dos alemães, outros países desenvolvidos, como França, Países Baixos, Suíça, iniciaram, na década de 1960, seus próprios programas de negociações de TBI's, cujos objetivos iam além da promoção e proteção de investimentos, possuindo, também, questões sobre cooperação técnica e econômica. Na década de 1970, com a independência das colônias asiáticas e africanas, as expropriações tiveram seu auge, pois eram um dos principais motivos na busca da própria soberania nesses novos Estados (GUZMAN, 1998, p. 647). Em razão disso, mais países desenvolvidos começaram a estabelecer programas para acordos sobre investimentos, como Estados Unidos, Reino Unido e Japão, estabelecendo seus próprios modelos de tratados. Vale lembrar que alguns dos principais Estados hospedeiros ao longo do século XX foram os países latino-americanos, que tinham como objetivo atrair investimentos estrangeiros na busca por desenvolvimento econômico.

A propósito da adoção de modelos de TBI's, isso serve não apenas para facilitar as negociações sobre o conteúdo de um TBI, de modo a reduzir os custos da elaboração e negociação, mas também assegura um certo nível de uniformidade quanto aos padrões que regem as relações de investimento entre o país de origem e os hospedeiros. Ademais, um modelo de tratado é um importante instrumento que representa a política de investimento de

um Estado, sua posição negociadora na proteção do investimento estrangeiro, bem como sua reação à jurisprudência emanada de tribunais arbitrais (BROWN, 2013, p. 2).

1.1.2 A Formação das Novas Relações Norte-Sul

Até o final da década de 1980 não havia muitos acordos de investimento. Até o ano de 1989, eram apenas 385 acordos, os quais possuíam disposições fracas para a proteção de direitos de investimentos e não dispunham de uma arbitragem aperfeiçoada de investidor-Estado, não contendo uma cláusula de pré-compromisso para arbitragem até o início dos anos 1990. Como aponta Alvarez, os tratados de investimento possuíam uma combinação de proteção de investimento fraca com uma cláusula de solução de controvérsias relativamente ineficaz. (ALVAREZ, 2009, p. 124-126). Essas disposições se aperfeiçoaram a partir do modelo de TBI americano de 1987. A partir disso, é verificada a celebração de diversos tratados de investimentos.

Os motivos para os países em desenvolvimento e economias menos desenvolvidas passarem a firmar esses acordos são os mais distintos. Em primeiro lugar, verifica-se que a adesão a acordos de investimentos passou a fazer parte da política econômica dos Estados, que começaram a se voltar para fluxos de capitais liberalizados e abordagens de mercado, pelo fato de acreditarem ser a melhor maneira para a promoção do desenvolvimento econômico. Nesse sentido, vale ressaltar que o próprio preâmbulo do modelo de TBI americano de 1987 indica que esse seria mais um passo no sentido da liberalização (ALVAREZ, 2009, p. 132-133). O propósito de aceitar modelos dessa natureza era a promessa de fluxos de investimento ao Estado hospedeiro, o que ia de acordo com as propostas do Consenso de Washington. Conforme assevera Fontanelli, os TBI's eram simétricos na forma, mas assimétricos no conteúdo. Enquanto os países desenvolvidos estavam interessados nas garantias dadas aos seus investidores, proporcionados pelos instrumentos jurídicos oriundos desses tratados, as economias em desenvolvimento se preocupavam com as externalidades econômicas, como os fluxos mais constantes de investimento em seu território (FONTANELLI, 2014, p. 219).

Em segundo lugar, depois da Guerra Fria, países que possuíam experiências de regime socialista passaram a aderir a acordos de investimento, num esforço de avisar que estavam mudando seus padrões de proteção ao investidor estrangeiro. Isso pode ser visto tanto como

uma forma de fortalecer relações com países ocidentais, como os Estados Unidos, quanto demonstrar a outros atores, como o Fundo Monetário Internacional (FMI), de que estavam levando a sério o cumprimento dos ajustes estruturais propostos por organizações desse porte (ALVAREZ, 2009, p. 136-138).

Além disso, é importante ressaltar que a proliferação dos TBI's veio acompanhada de mudanças nas legislações nacionais para mudar o tratamento dado a investidores nacionais e estrangeiros, tornando suas regras mais estáveis e previsíveis. Nesse sentido, verifica-se, na década de 1990, uma série de reformas de leis nacionais e até mesmo de constituições, de forma a harmonizar com as obrigações contidas em acordos de investimento e de comércio, criando um clima acolhedor ao IED e favorável aos princípios do livre mercado. Fatores internos também podem ter influenciado governos de países em desenvolvimento e menos desenvolvidos a concluir uma série de tratados de investimentos. No chamado “jogo de dois níveis” (*two level games*), houve pressões internas, como empreendedores nacionais, buscando que seus governos reafirmassem compromissos a longo prazo para o capital privado e internacionais, que protegessem qualquer investidor (ALVAREZ, 2009, p. 136-137). Além disso, essa mudança também foi incentivada por foros multilaterais, como o FMI e o Banco Mundial, os quais mudaram suas perspectivas sobre fluxos de capitais livres e seus impactos sobre o desenvolvimento (ALVAREZ, 2009, p. 133 e 141).

No âmbito multilateral, o estabelecimento da OMC, em 1995, trouxe algumas regras aplicáveis ao investimento estrangeiro, dispersas em alguns tratados que passaram a vigorar com a organização. São os acordos sobre medidas de investimentos relacionadas ao comércio (TRIMS), proteção de comércio de serviços (GATS) e a proteção de direitos de propriedade intelectual (TRIPS). Há, também, algumas disposições sobre investimentos no Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias (Arts. 8º e 14) e o Acordo Plurilateral sobre Compras Governamentais, que trata a questão indiretamente.

No que se refere ao TRIMS, o acordo trabalha com temas relativos à liberalização de investimentos pertinentes ao comércio, estimulando, por exemplo, restrições sobre exigências de desempenho que distorcem o comércio internacional e perpetrando sobreposições significantes com os objetivos que buscam ser alcançados através do GATS e do TRIPS. Quanto ao TRIPS, o investimento estrangeiro está regulado em razão dos ativos tangíveis das empresas, como marcas registradas e patentes (ALVAREZ, 2009, p. 134).

Em relação ao GATS, a questão dos investimentos estrangeiros está regulada por causa da definição das quatro modalidades de fornecimento de serviço: modo 1, prestação

transfronteiriça, de um território para outro dentro bloco, sem que haja necessariamente o deslocamento do prestador de serviços ou consumidor; modo 2, consumo no exterior, quando um consumidor de serviços atravessa a fronteira e recebe o fornecimento de serviços; modo 3, presença comercial, quando um fornecedor de serviços estabelece um comércio através de uma filial no estrangeiro e fornece serviços neste território; e modo 4, movimento temporário de pessoas físicas, quando, por intermédio de pessoa física, há a prestação de serviços no território de outro Estado-parte do acordo. Nesse sentido, o modo 3 é o que se relaciona com os investimentos estrangeiros.

Também surgiram outras iniciativas multilaterais contendo disposições sobre investimentos, como a Agência Multilateral de Garantia de Investimento (MIGA, sigla em inglês), de 1985, as Diretrizes sobre o Tratamento do Investimento Estrangeiro Direto, do Banco Mundial, de 1992, e o Tratado da Carta de Energia, de 1994.

Atualmente, são mais de 3000 acordos internacionais de investimentos, sendo, a sua maioria, TBI's (UNCTAD, 2014, p.114). Além disso, a tradicional relação entre países desenvolvidos (como Estados investidores) e países em desenvolvimento (Estados receptores de investimento), também conhecida como relações Norte-Sul, tem sido substituída por outras formas de parcerias. O relatório de investimentos da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês), de 2014, mostrou que os acordos de investimento das relações Sul-Sul – entre dois ou mais países em desenvolvimento – e os das economias em transição têm ganhado espaço na formação de TBI's, com modelos próprios de tratados, totalizando 50% dos acordos no mundo. Enquanto isso, as parcerias Norte-Sul são responsáveis por 41% desses tratados. Por sua vez, os acordos de investimentos oriundos de relações entre países desenvolvidos (Norte-Norte) representam apenas 9% do total de TBI's (UNCTAD, 2014, p. 123).

Os acordos internacionais de investimento não envolvem apenas tratados bilaterais. Alguns acordos plurilaterais contêm regras de investimento em suas provisões, sendo a sua maioria os APC's. Nesse sentido, o tratado comercial mais relevante é o NAFTA, que dispõe de um capítulo exclusivo sobre a matéria. Além do NAFTA, outros acordos de grande envergadura trabalham com a disciplina, como o Acordo Integral de Investimento da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês) e o Acordo de Livre Comércio ASEAN-Austrália-Nova Zelândia. Na América Latina, a recém-criada Aliança do Pacífico também dispõe de um capítulo sobre investimentos.

Ademais, é importante ressaltar que atualmente se verifica uma tendência de a matéria

de investimentos ser incorporada nos APC's em vez de celebrar mais TBI's. Os motivos seriam o elevado número de TBI's, o fato de que os acordos de comércio enfatizam mais sobre acesso ao mercado e liberalização de investimentos do que os próprios tratados de investimento, e enquanto estes possuem uma vida útil limitada, aqueles possuem uma cobertura por um período indeterminado (MIROUDOT, 2011, p. 307).

Os futuros blocos megarregionais também abrangerão essa disciplina no corpo de seus acordos. Eles tendem a aprofundar questões relativas à liberalização e proteção ao investimento estrangeiro, além de normas relativas à solução de controvérsias entre investidor e o Estado hospedeiro. A Parceria Transpacífico apresenta capítulo sobre investimentos com complexas disposições que dão garantia e proteção ao investidor, além de permiti-los a litigar diretamente contra o Estado em uma instância arbitral. Já a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento traz no seu próprio nome a intenção de regular a matéria e tem o grande desafio de unir dois modelos de acordos de investimentos distintos: o norte-americano e o europeu.

1.1.3 Os Principais Modelos de Acordos de Investimento

A OCDE criou uma metodologia sobre a matéria de investimento que divide os APC's em dois modelos. O primeiro é baseado no NAFTA, com regras sobre investimento em um capítulo específico, apresentando uma clara separação entre o capítulo de investimento e o de serviços, que regula apenas o fornecimento de serviços sem a presença comercial no país de destino. Além disso, ambos os capítulos adotam uma lista negativa, que consiste em liberalizar tudo menos aquilo previsto pelos Estados-partes. O segundo modelo é inspirado pelo GATS, que regula a disciplina tanto em um capítulo de investimento quanto de serviços, regulando, neste capítulo, o fornecimento de serviços através de presença comercial em outro país. Diferentemente do modelo norte-americano, os acordos baseados no GATS possuem uma lista positiva, abrangendo a liberalização apenas daquilo que foi indicado pelas partes do acordo (OCDE, 2007, p. 245-246). Por esse motivo, os APC's inspirados no NAFTA geralmente possuem uma agenda liberalizadora maior do que os acordos baseados no GATS, além de possuir regras que transcendem o modelo do acordo multilateral.

Assim sendo, é importante mostrar a evolução e a consolidação dos principais modelos de acordos de investimento: o dos Estados Unidos e o da União Europeia. Esses são

os dois principais reguladores de regras, Estados Unidos e União Europeia, responsáveis pela regulamentação de 80% das disciplinas relativas ao comércio e investimentos (HORN, *et al.*, 2009, p. 2-3).

O modelo de acordos firmados por europeus é diferente do americano. Os tratados europeus possuem com mais frequência regras que vão além daquelas firmadas nos Acordos da OMC, produzindo uma “inflação legal”, ou seja, muitas obrigações sem aplicação jurídica. Por sua vez, os arranjos assinados pelos Estados Unidos são dotados de uma “abordagem funcionalista”. Isto é, visam assegurar aplicabilidade legal das áreas selecionadas. Por isso, os temas regulados nos acordos estadunidenses são legalmente mais aplicáveis que os europeus (HORN, *et al.*, 2009, p. 19).

Apesar disso, ambos os atores possuem APC’s com um número significativo de força jurídica quanto às disciplinas OMC-*plus*, como o TRIPS. Já as regras OMC-*extra* estão mais presentes nos tratados assinados pela União Europeia. A maioria dos acordos europeus possuem matérias como meio ambiente, investimento, circulação de capitais e concorrência. Já os Estados Unidos incluem compromissos nas seguintes áreas: regulação do mercado de trabalho, anticorrupção, proteção de dados e energia. (HORN, *et al.*, 2009, p. 14).

O norte-americano é referência para muitos APC’s de alto nível, inclusive para a TPP, conforme será verificado mais adiante. Já o modelo do GATS geralmente é seguido pela União Europeia nos acordos firmados com parceiros não-europeus. Porém, o modelo europeu apresenta algumas exceções, como o Acordo Chile-União Europeia, que regula os investimentos exclusivamente no capítulo sobre serviços (OCDE, 2008, p. 247).

Passa-se, a seguir, à análise de cada um dos modelos.

1.1.3.1 O Modelo Norte-Americano

A história do modelo norte-americano começa com o lançamento do “*BIT program*”, em 1977, pelos Estados Unidos. Esse programa tinha como principais objetivos a proteção dos investimentos no exterior e incluía a Cláusula Hull, proteção do investimento atual e futuro do estrangeiro, além de mecanismos para resolver disputas de investimentos. Apesar de já ter sido modificado algumas vezes, o programa contém uma estrutura básica, como disposições típicas sobre compensação por causa de expropriação, repatriação de lucros,

procedimentos de solução de controvérsias, caracterizado por um fórum neutro para julgar os litígios, e disposições sobre tratamento nacional e nação mais favorecida (GUZMAN, 1998, p. 654).

O modelo de TBI americano incluía a definição de investimento como qualquer tipo de investimento da propriedade de uma das partes, ou controlado direta ou indiretamente por nacionais ou companhias de outra parte, como equidade, dívida e contratos de serviços e investimentos. Isso inclui não somente investimentos rígidos (*hard investments*), tais como imóveis e equipamentos, mas também ativos financeiros e direitos contratuais conferidos por lei. Além disso, o modelo americano possuía um padrão mínimo ao tratamento e proibição de medidas discriminatórias injustificadas. Era, portanto, um modelo mais favorável ao investidor.

A previsão de expropriação também estava presente nesse modelo de tratado de investimentos. Havia disposições contendo um propósito público, de maneira não discriminatória, através de pagamento imediato, adequado e efetivo e com o devido processo legal, o que, na prática, torna quase impossível de fazer a expropriação. Também dispunha da livre transferência de ativos e proibição da repatriação de lucros. Finalmente, os TBIs americanos passaram a vincular os litígios à arbitragem, permitindo ao investidor e ao Estado hospedeiro o foro que eles desejassem para arbitrar suas disputas, como o ICSID, e de acordo com as regras de arbitragem da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL, sigla em inglês) (GUZMAN, 1998, p. 654-657).

A grande novidade nos modelos de acordos americanos veio com o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês). O Capítulo 11 do acordo foi desenvolvido para estabelecer um ambiente de investimento seguro aos Estados-partes do tratado, ao disponibilizar regras detalhadas sobre o tratamento dado ao investimento estrangeiro, como a proibição de requisitos de desempenho. Esse acordo também aborda o padrão mínimo do direito internacional consuetudinário, cujas indagações foram resolvidas mais tarde, com a Nota de Interpretação da Comissão de Livre Comércio do Acordo, de 2001.

As regras de investimento contidas no Capítulo 11 também dispõem de meios efetivos de solução de controvérsias. O capítulo de investimento garante aos investidores estrangeiros o direito de acionarem diretamente contra os Estados receptores de investimentos para assegurar seus direitos e obrigações assumidas pelos governos perante o NAFTA. Além de permitir o ajuizamento de ações em tribunais nacionais, o capítulo sobre investimentos garante ao investidor estrangeiro a resolução do conflito por meio da arbitragem internacional.

Está previsto o estabelecimento de painel, geralmente composto por três árbitros, sendo um apontado por cada parte e o terceiro por acordo entre os litigantes. Entre as funções do painel, é possível determinar a recompensa por danos monetários ou ordenar a restituição da propriedade (DUNOFF *et al.*, 2006, p. 863).

À exceção do acordo com a Austrália, os demais arranjos comerciais pós-NAFTA possuem disposições sobre procedimentos de disputa entre investidor e Estado (SCHOTT, 2012, p. 55). Isso demonstra a tendência de que o NAFTA tem servido como modelo para os Estados Unidos negociarem outros acordos. Exemplo disso, é o tratado firmado com a Coreia do Sul (KORUS, sigla em inglês), o qual possui disposições aperfeiçoadas sobre proteção de investimento, além de ser um acordo proeminente, pelo fato de seguir os objetivos propostos pelos Estados Unidos na elaboração de acordos comerciais, com obrigações substantivas nas mais diversas áreas do direito. Tratados comerciais estabelecidos com Colômbia, Marrocos, Omã, Cingapura, Peru e países da América Central também seguem essa tendência (FONTANELLI, 2014, p. 215). Até mesmo na malsucedida negociação para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) os Estados Unidos tinham interesse em incluir um capítulo sobre investimento, na forma do Capítulo 11 do NAFTA (BRILLO, 2014, p. 175).

Após a conclusão do NAFTA, os Estados Unidos elaboraram quatro modelos de TBI's, sendo o último concluído em 2012. Tais modelos seguem o padrão do NAFTA, demonstrando ser essa a tendência para futuras negociações, inclusive para os APC's. Atualmente, os Estados Unidos possuem 46 TBI's, dos quais 40 estão em vigor, com parceiros na Europa, Ásia e América Latina (UNCTAD, 2015). A matéria de investimentos também está presente em acordos de comércio, tanto na forma de acordos-quadro (*framework agreements*), quanto na modalidade de APC's. Até o momento, estão em vigor 49 acordos comerciais desse tipo, com vários parceiros, tanto com economias mais desenvolvidas, como Cingapura e Coreia do Sul, quanto com nações menos desenvolvidas, como Libéria, Camboja e Ruanda e, até mesmo, com blocos econômicos, como a Comunidade do Caribe (CARICOM), a União Aduaneira da África Austral (SACU, sigla em inglês) e a ASEAN (UNCTAD, 2015). É interessante notar que os APC's dos Estados Unidos possuem um capítulo de investimento com quase todos os países que negociam a formação da Parceria Transpacífico, com exceção do Japão.

Finalmente, é importante observar que se verifica uma tendência na política comercial externa dos Estados Unidos em substituir os TBI's por um APC mais abrangente, que possua capítulo sobre investimento. Essa tendência se explica pelo fato de um TBI requerer a

ratificação de dois terços do Senado americano, enquanto que um APC demanda apenas de uma votação simples em ambas as casas do Congresso americano, normalmente na forma de procedimentos “*fast track*” (SCHOTT, MUIR, 2012, p. 55), ou Autoridade para a Promoção Comercial, como a recentemente aprovada para a celebração da TPP (ICTSD, 2015, p. 1-9). Essa também é a tendência mundial, conforme já examinado.

1.1.3.2 O Modelo Europeu

Outro importante modelo de TBI de bastante influência e que se reproduziu nas relações Norte-Sul é o modelo europeu, representado, principalmente, pelo *Dutch standard model*, o qual foi adotado por diversos membros da União Europeia. Esse modelo é caracterizado por apresentar acordos simples e curtos, definições amplas para investidores e investimento, nação mais favorecida, tratamento nacional e tratamento justo e equitativo sem ressalvas, cláusulas guarda-chuva amplas, inexistência de mecanismos de filtragem, escolhas amplas para o mecanismo de solução de controvérsias, além de haver livre escolha de árbitros e reparação integral para casos de expropriação direta e indireta (LAVRANOS, 2013, p. 1).

Até o ano de 2009, os TBI's europeus continham regras que visavam apenas à liberalização do investimento, como é o caso do acordo de comércio firmado entre União Europeia e Coreia do Sul (KOREU, sigla em inglês). Esse modelo, porém, tem sido abandonado pelos europeus por diversas razões. Uma delas é o fato de que, nesse mesmo ano, quando entrou em vigor o Tratado de Lisboa, os europeus não podiam incluir autonomamente qualquer disposição sobre proteção de investimento nos APC's, sem passar pela aprovação de todos os Estados-membros, conhecida como *double track*. Ou seja, até então, a União Europeia só possuía competência para a liberalização do comércio.

A partir de 2009, contudo, os Artigos 206 e 207 do Tratado de Funcionamento sobre a União Europeia (TFUE) transferiram a regulação do IED para os objetivos da política externa comum, o que dá competência exclusiva para a União Europeia, conforme o disposto no Artigo 3(1) (e) do TFUE, incluindo proteção de obrigações normalmente limitadas aos TBI's. No entanto, regras sobre expropriação legítima não fazem parte da competência do bloco, em razão do Artigo 345, do TFUE, que determina a cada Estado o poder de estabelecer as condições para a expropriação (FONTANELLI, 2014, p. 215-216).

Essa mudança também provocou uma polêmica institucional. O Parlamento Europeu,

na sua função legislativa, deve dar seu consentimento para uma medida a ser adotada na área de proteção de investimento. Sua preocupação é monitorar que a política de investimento não resulte em uma diminuição da autonomia regulatória de um Estado-membro que é hospedeiro. Por outro lado, a Comissão, que exerce uma função executiva, tem se expressado no sentido de que a União Europeia deveria moldar sua política comercial estrangeira de modo a aumentar a proteção do investidor europeu no exterior. Essa divergência entre as duas instituições europeias causa um impasse, levando a União Europeia a formar acordos sobre investimento sem uma base uniforme de princípios desde 2009, o que deixa os europeus sem uma agenda negociadora claramente definida (FONTANELLI, 2014, p. 216-217).

Apesar das divergências, a União Europeia vem demonstrando, nos seus acordos mais recentes, uma tendência de se afastar do antigo modelo de TBI e se aproximar do padrão do NAFTA. Exemplo dessa mudança é o Acordo Econômico Comercial e Integral (CETA, sigla em inglês), negociado entre os europeus e canadenses desde 2009, e que terá um capítulo sobre investimentos (ALSCHNER *et al.*, 2015, p. 27-28). Outros acordos em negociação, como os acordos de comércio com a Tailândia e com Cingapura, também possuirão capítulo sobre investimentos.

Recentemente, os europeus também propuseram a instauração de um tribunal internacional para investimentos no âmbito da TTIP, apresentando vários progressos conquistados em acordos recentes, como os firmados com Canadá e Cingapura. Apesar do ceticismo estadunidense, que pode barrar as negociações para a formação desta corte, muitas das características deste tribunal já estão presentes na TPP, tais como: prevenção ao *forum shopping*, direito de regular por objetivos políticos legítimos, linguagem mais clara para tratamento justo e equitativo e previsão de os investidores pagarem todas as custas processuais em demandas que perderem (HUFBAUER, 2016, p. 118-119).

1.1.4 A Consagração das Regras da Relação Investidor-Estado

Analisados os modelos de investimento para os APC's, resta demonstrada a consagração de algumas regras que regem a relação entre investidor estrangeiro e Estado receptor. Apesar de constar nos mais variados tratados de comércio e de investimento, essas regras aparecem com mais frequência nos acordos inspirados no NAFTA.

Nesse sentido, no que se refere às regras de proteção de investimento, o modelo de

acordo norte-americano contém cinco disposições-chaves: 1) tratamento nacional e nação mais favorecida, com tratamento não menos favorável que o investidor nacional e em relação a investidores de outros países; 2) padrão mínimo de tratamento, com tratamento justo e equitativo e ampla proteção e segurança; 3) proibição de requisitos de desempenho, como promessa de empregar um certo número de pessoal local, visando eliminar distorções de mercado; 4) livres transferências financeiras relacionadas ao investimento para o exterior; e 5) expropriação, como a proibição da nacionalização ou expropriação direta ou indireta dos investimentos, com exceção em casos de interesse público, mas em uma base não discriminatória e de acordo com o devido processo legal, além do pagamento de compensação, que deve ser equivalente ao justo valor de mercado e imediatamente antes de ocorrer a expropriação, sem atraso e plenamente realizável.

A seguir, passa-se à análise desses dispositivos, que serão os norteadores para a pesquisa comparativa desse trabalho sobre a relação entre investidor e Estado.

1.1.4.1 Tratamento Nacional e Nação Mais Favorecida

O tratamento nacional e nação mais favorecida constituem o princípio não discriminatório e são um dos pilares dos sistemas de investimento e comércio internacional.

No NAFTA, eles aparecem início do Capítulo 11: o tratamento nacional está disposto no Artigo 1102 e a nação mais favorecida no Artigo 1103. Ambas as disposições também estão presentes na maioria dos modelos de TBI's e nos capítulos de investimentos dos acordos comerciais.

Em primeiro lugar, é importante ressaltar que, no padrão instituído pelo NAFTA, o tratamento nacional e nação mais favorecida abrangem tanto na fase de pré-estabelecimento do investimento (estabelecimento, aquisição ou expansão), quanto no pós-estabelecimento (administração, condução, operação, liquidação, venda e transferência) (RORIZ *et al.*, 2013, p. 203-217). A importância disso é que a proteção dada ao investimento na fase de pré-estabelecimento deixa os investidores estrangeiros em pé de igualdade com os investidores locais desde o momento em que o investimento é estabelecido no estrangeiro, o que é positivo para a liberalização do investimento (MIROUDOT, 2011, p. 310), mas tira o direito do Estado receptor de reservar determinados setores da economia apenas para seus nacionais. Já a proteção dada na fase de pós-investimento condiciona o investidor estrangeiro a limites

impostos pelo Estado-membro, o qual deseja conceder este tratamento a apenas alguns setores negociados no acordo (SCHLEE, 2005, p. 86-87).

O tratamento nacional é, basicamente, uma prevenção à discriminação com base na nacionalidade. Consiste na obrigação do Estado hospedeiro em não tratar de maneira não menos favorável os investidores estrangeiros (nem seus investimentos) do que os investidores e investimentos nacionais (NAFTA, 1994, Art. 1102²). Trata-se, pois, de uma obrigação pré-estabelecida, a qual restringe a capacidade dos governos de executar medidas que limitem os investidores estrangeiros de atuar no país.

Em relação ao NAFTA, a jurisprudência tem estabelecido três importantes características sobre o tratamento nacional. A primeira é que essa obrigação se estende tanto para discriminação *de jure*, quanto *de facto*, isto é, quando uma medida pode, de alguma forma, impactar o investidor estrangeiro de maneira diferente em relação ao nacional. Na maioria das reclamações, o ônus da prova recai à parte reclamada, que normalmente é o Estado, o qual deve comprovar que determinada medida foi por razões não discriminatórias. A segunda diz respeito aos resultados oriundos de circunstâncias semelhantes (*like circumstances*), onde o tribunal deve encontrar comparações apropriadas, tais como empresas ou cidadãos nacionais, para concluir se houve ou não o tratamento discriminatório. A terceira questão é sobre o tratamento “não menos favorável” (*no less favourable*). A dúvida sobre o terceiro aspecto é se o investidor estrangeiro deveria receber o melhor tratamento já concedido a um nacional ou se significa apenas que o tratamento deva ser igual ou melhor ao tratamento geralmente concedido para o investidor doméstico. Essa questão é muito importante para os casos de tratamento dado por governos locais (provinciais). Nesse sentido, o tribunal do NAFTA já pacificou que deve ser dado o melhor tratamento disponível dentro das leis da própria província ou estado, sem se basear em legislações de fora (BJORKLUND, 2013, p. 478-479).

Quanto à nação mais favorecida, ela assegura aos investidores de um Estado-parte do NAFTA tratamento não menos favorável em relação a investidores de outro Estado-parte do acordo ou de países que não participam do bloco. Nesse sentido, é importante observar que há

² Article 1102: National Treatment

1. Each Party shall accord to investors of another Party treatment no less favorable than that it accords, in like circumstances, to its own investors with respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation, and sale or other disposition of investments.

2. Each Party shall accord to investments of investors of another Party treatment no less favorable than that it accords, in like circumstances, to investments of its own investors with respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation, and sale or other disposition of investments.

duas classificações: uma que refere que o tratamento deve ser não menos favorável que *da outra parte (another Party)*; outra que deve ser não menos favorável que *qualquer outro que não seja parte (any non-Party/any other Party)*, que é a adotada pelo NAFTA. O efeito dessa segunda classificação é que o tratamento oferecido a uma terceira parte, através de outro APC, deve ser estendido ao acordo em questão. Isto é visto como um bom mecanismo de liberalização, uma vez que há extensão do compromisso feito no novo acordo para as partes de APC's celebrados anteriormente a este (MIROUDOT, 2011, p. 310).

A nação mais favorecida também garante o mesmo tratamento para circunstâncias similares, tal como previsto no tratamento nacional. O termo “não menos favorável” refere-se ao tratamento geral, concedido a investidores de países que não fazem parte do acordo. Já “circunstâncias semelhantes” são tratadas da mesma forma que o tratamento nacional.

A controvérsia que surgiu foi se o tratamento com base na NMF deveria ser concedido apenas com base no “padrão mínimo de tratamento”, de acordo com o direito internacional, ou se também deveria ser proporcionado aos investidores estrangeiros o direito ao tratamento “justo e equitativo”, um padrão que propicia uma reparação de danos mais fácil do que o primeiro. Nesse sentido, os países que compõem o NAFTA defendem que deve ser aplicada a Nota de Interpretação de 2001, a qual estabeleceu que a intenção do acordo é apenas proporcionar o padrão mínimo de tratamento (BJORKLUND, 2013, p. 481). Também foi ressaltado na Nota que a não observância de qualquer provisão do acordo norte-americano ou de outro acordo internacional não implicariam *per se* a não observância de nível mínimo de tratamento exigido pelo Artigo 1105 do NAFTA (SCHLEE, 2005, p. 95)³.

1.1.4.2 Padrão Mínimo de Tratamento

O padrão mínimo de tratamento, também conhecido como *international minimum standard*, abre a possibilidade de o investidor estrangeiro reclamar tratamento melhor que o tratamento nacional, se este for inferior ao padrão estabelecido no direito interacional consuetudinário (padrão mínimo de tratamento). Este princípio proíbe o Estado receptor de se

³ Todavia, a Nota de Interpretação deve ser vista com cautela. Nesse sentido, Pereznieta e Purig (2005, p. 195-196) advertem que ela foi elaborada na base imparcialidade e excede os limites e princípios utilizados para a interpretação de tratados internacionais. Essa Nota seria uma espécie de emenda ou modificação do Artigo 1105 e restringiria os Tribunais Arbitrais, no âmbito do NAFTA, de aplicarem o verdadeiro significado deste dispositivo.

eximir de ser responsabilizado por danos ocasionados ao estrangeiro, sob a alegação de que foi o mesmo tratamento dado a um nacional. Com isso, tenta-se impor ao Estado hospedeiro o respeito padrões estabelecidos internacionalmente, como os direitos humanos (SCHLEE, 2005, p. 89).

O Artigo 1105 do NAFTA assegura aos investimentos dos investidores dos Estados-partes tratamento de acordo com o direito internacional, incluindo tratamento justo e equitativo e ampla proteção e segurança. Além disso, garante reparação pelas perdas sofridas em casos de guerra civil ou conflitos armados, com base no tratamento não discriminatório, excluindo-se subsídios ou garantias existentes que sejam inconsistentes com o Artigo 1102 (tratamento nacional).

É importante lembrar que o padrão mínimo de tratamento está previsto apenas no título do Artigo 1105, não havendo referências no corpo do dispositivo, que contém apenas referência sobre o tratamento de acordo com o direito internacional, de maneira justa e equitativa, e concedendo ampla proteção e segurança ao investidor. O vago termo “de acordo com o direito internacional” gerou questionamentos sobre o conteúdo do padrão e como ele deveria ser aplicado. Por isso, a Nota de Interpretação de 2001 estabeleceu que o dispositivo se refere apenas ao que foi definido pelo direito internacional consuetudinário. Além disso, restou definido que os termos “tratamento justo e equitativo” e “proteção e segurança amplas” não são padrões autônomos que confeririam mais direitos aos investidores dos Estados-partes (BJORKLUND, 2013, p. 483-484). Também há de se ressaltar que o entendimento de que o tratamento justo e equitativo é uma norma do direito internacional consuetudinário e que ganha cada vez mais importância nos foros arbitrais (KOTSCHWAR, 2009, p. 392).

1.1.4.3 Proibição de Requisitos de Desempenho

Como se sabe, os requisitos de desempenho são utilizados para alcançar uma série de objetivos centrados por interesses locais. São condições impostas ao estrangeiro para permitir a realização do negócio dentro do país. Eles podem variar entre uma obrigação por utilizar determinada proporção de bens produzidos localmente, a utilização de certa mão-de-obra, ou a obrigação de transferência de tecnologia a uma *joint venture* que inclui empresa local. Segundo a UNCTAD, há 39 tipos de requisitos de desempenho e comumente é utilizado pelos países em desenvolvimento, principalmente no que se refere à utilização de trabalhadores

nacionais (UNCTAD, 2003, p. 6-9).

Nesse sentido, os Estados Unidos consideram que a proibição desses requisitos é necessária, pois são medidas que distorcem o mercado. No entanto, a alegação dos países em desenvolvimento é de que o uso desses requisitos seria importante para o seu processo de desenvolvimento, o que foi muito utilizado pelas próprias nações desenvolvidas (SORNARAJAH, 2010, p. 271).

O uso dos requisitos de desempenho diminuiu nas últimas décadas, em razão da proibição em diversos tratados de comércio ou de investimento, além de haver previsão expressa no TRIMS. No caso do NAFTA, o parágrafo 1º, do Artigo 1106, dispõe de uma lista exaustiva que proíbe sete espécies de requisitos de desempenho, o que permite aos investidores dos Estados partícipes do acordo condições mais iguais de concorrência. As exceções ficam nos casos da obrigação transferência de tecnologia para questões sobre saúde, segurança e meio ambiente e demais disposições previstas no Artigo XX, do GATT, como medidas necessárias à conservação de recursos naturais não-renováveis e proteção à vida ou saúde humana, animal ou vegetal. No entanto, tudo deve ser feito através do princípio da não discriminação, disposto nos Artigos 1102 e 1103, conforme já analisado. Por fim, no caso de incentivos para atração de investimentos, também é permitido condicionar os investidores a três dos sete requisitos proibidos pelo Artigo 1106.

1.1.4.4 Liberdade de Transferência

A questão de os investidores repatriarem fundos ou outros ativos oriundos do Estado receptor de investimentos também está prevista no Capítulo 11 do NAFTA. O Artigo 1109 segue um formato típico das disposições sobre o assunto. O parágrafo 1º contém uma lista ilustrativa dos tipos de transferências e dispõe que elas devem ser realizadas “sem atraso”. Ou seja, geralmente realizada em um período razoável de tempo, o que permite o lapso temporal para a conclusão das formalidades que advêm da transferência financeira onde pode ser utilizada qualquer moeda livremente negociada.

É importante ressaltar que o parágrafo 4 do Artigo 1109 permite ao Estado receptor de investimentos restringir a transferência de capital, inclusive em espécie, em casos específicos, tais como falência da empresa, insolvência ou quaisquer medidas para proteger os direitos dos credores, questões envolvendo o comércio de valores mobiliários, em casos de infrações

penais, relatórios de transferências de divisas ou outros instrumentos monetários, ou para assegurar a satisfação em julgamentos em procedimentos contenciosos. As medidas impostas pelo Estado hospedeiro devem ser realizadas de forma equitativa, não discriminatória e na base da boa-fé (BJORKLUND, 2013, p. 492).

1.1.4.5 Expropriação e Compensação

As regras sobre expropriação ganharam grande atenção dos Estados Unidos, que lideraram as negociações sobre o assunto quando da formulação do texto legal do NAFTA. Elas seguem a fórmula estabelecida pela Cláusula Hull, ou seja, a expropriação deve ser acompanhada de uma compensação imediata, adequada e efetiva. Sobre a questão imediata, o Artigo 1110, que regula o tema, estabelece que a compensação deve ser imediatamente antes da expropriação, ou o mais cedo possível a partir do conhecimento da expropriação e sem qualquer atraso. Uma compensação adequada não deve ser entendida como uma medida “apropriada”, conforme o entendimento de muitos países em desenvolvimento, que conduzem a um pagamento muito abaixo do valor de mercado. Ela deve ser equivalente ao valor de mercado, conforme avaliado antes da expropriação ou imediatamente antes do conhecimento da futura expropriação, o que pode causar uma queda no valor investido. Por sua vez, entende-se por efetiva a compensação paga por qualquer uma das moedas dos países que compõem o G7 e livremente transferível.

Além disso, é importante ressaltar que o Artigo 1110 proíbe as expropriações tanto diretas quanto as indiretas, além de vedar medidas equivalentes à expropriação. Expropriações indiretas ocorrem normalmente realizadas através regulamentações, ou uma série delas, que, apesar de não serem confiscatórias, provocam grandes perdas ao valor da propriedade. Por fim, esse dispositivo distingue as expropriações legais das ilegais. Enquanto que as legais possuem previsão de serem não discriminatórias, com devido processo legal, por um propósito público e acompanhadas por compensação por um valor justo de mercado, nas medidas ilegais não há previsão de haver reparação por danos extras, o que levanta dúvidas quanto a uma possível compensação para isso.

Examinados o desenvolvimento dos acordos de investimentos, suas características e modelos, passa-se, a seguir, à análise dos acordos de comércio, demonstrando a sua evolução e como se procedeu a inserção da matéria de investimentos nos arranjos comerciais.

1.2 – A EVOLUÇÃO DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO: DOS ACORDOS DO SÉCULO XX PARA OS ACORDOS DO SÉCULO XXI

Na segunda metade do século XX, os acordos de comércio se harmonizaram com as regras do sistema multilateral de comércio, principalmente através do Artigo XXIV do GATT, de 1947. Basicamente, este dispositivo prevê a permissão de áreas de livre comércio e uniões aduaneiras no regime de comércio multilateral. Apesar de constituir uma importante exceção ao tratamento não discriminatório, um dos pilares do acordo GATT, este dispositivo foi imprescindível para que vários países assinassem o acordo, de modo a permitir o estabelecimento de arranjos com parceiros prioritários (PRAZERES, 2008, p. 260).

A partir da década de 1960, surgem diversos mecanismos de integração regional, configurando a primeira onda de regionalismo. O objetivo principal dos acordos regionais formados nessa época era o mesmo das primeiras rodadas multilaterais de comércio, ou seja, a redução de tarifas ao comércio de bens. Esse processo também aconteceu entre países em desenvolvimento, que buscavam mercados mais amplos para garantir o desenvolvimento econômico. Nesse sentido, verifica-se a criação da Associação Latino-Americana de Livre-Comércio (ALALC), em 1960.

Com o fim da Rodada Tóquio, em 1979, surge outra importante exceção ao sistema multilateral. Foi instituída a Cláusula de Habilitação (*Enabling Clause*), a qual flexibilizou os requisitos do Artigo XXIV para facilitar a criação de blocos entre os países em desenvolvimento (PRAZERES, 2008, p. 267). Além disso, os países de alta renda passaram a conceder unilateralmente vantagens tarifárias a países em desenvolvimento através do Sistema Geral de Preferências (SGP).

Após a conclusão da Rodada Uruguai, com o Acordo de Marraqueche, em 1994, e o surgimento OMC, a compatibilidade do regionalismo com o sistema multilateral de comércio também passou a ter previsão no comércio de serviços. O Artigo V do GATS dispõe sobre a compatibilidade dos arranjos comerciais com o sistema multilateral para as questões de preferências intrabloco, além de dar viabilidade jurídica do tratamento mais favorecido em serviços para parceiros regionais.

As razões para a formação dos APCs são diversas. Podem implicar um ou mais aspectos. A começar pelos laços geográficos. Os primeiros arranjos comerciais foram regionais, dando origem à nomenclatura, até pouco usada, de “acordos regionais de

comércio”. Serviram, essencialmente, para fortalecer as relações entre países com fronteiras comuns. Alguns acordos comerciais também estão relacionados a laços históricos, coloniais ou de idiomas comuns. Em um segundo momento, eles passam por uma fase que transcende os limites regionais e viram instrumentos utilizados por parceiros de distintas regiões, transformando-se em uma rede de acordos com regras cada vez mais densas e interconectados em todo o planeta. Até mesmo a própria nomenclatura “acordos regionais de comércio” não faz mais sentido, razão pela qual passou-se a utilizar “acordos preferenciais de comércio”.

A seção, a seguir, mostra as causas da criação e evolução dos APC’s.

1.2.1 – Fatores Econômicos e Geopolíticos para a Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio

À primeira vista, pensa-se nas implicações econômicas importantes para a formação dos acordos comerciais. Vislumbram-se os benefícios econômicos de um bloco comercial, porém há diversos motivos econômicos. Pelos países que pertenciam à União Soviética, os acordos serviram para facilitar a transição para uma economia de mercado. Já o acordo firmado entre Canadá e Estados Unidos nos anos 1980 servia como uma segurança para os canadenses contra o contingente protecionista estadunidense e o relativo declínio econômico canadense. As razões para ampliar e incorporar o México, formando o NAFTA, foi por razões comerciais defensivas dos canadenses, de modo a não perder mercado para os mexicanos e, ao mesmo tempo, formar uma nova parceria comercial. Já para os mexicanos, foi devido às políticas públicas que o país estava promovendo, dando maior credibilidade internacional para as suas reformas internas.

Além disso, por trás da criação dos APC’s há, também, um viés político (ou geopolítico). Como já ressaltado no início desse trabalho, eles acabam se tornando instrumentos úteis para a diplomacia. Um exemplo disso é o próprio acordo da TPP, que serve como um instrumento para os Estados Unidos exercerem maior influência na Ásia e Pacífico e, assim, fazer um contrapeso às relações da China com os países da região. O viés político também se verifica em diversos acordos da União Europeia com países do próprio continente europeu. Há um interesse de ajudar os novos parceiros para, posteriormente, se tornarem membros do bloco europeu e, assim, aumentarem o espaço de domínio político do bloco e das principais potências que o representam no Velho Continente. Esses acordos visam,

primordialmente, criar regras de origem e desenvolver abordagens regulatórias consistentes com as normas do bloco. Ou seja, o objetivo dos acordos de comércio intrabloco é pavimentar o caminho para a entrada de novos membros, tal como ocorreu com a ampliação do bloco nas últimas décadas, com a adesão de países da Europa Central e da região do Mediterrâneo e, mais recentemente, do Leste Europeu.

Quaisquer que sejam as razões, os efeitos dos acordos comerciais são semelhantes: estimular as relações comerciais através da redução de tarifas e harmonização das legislações relacionadas às trocas comerciais. Esse tópico tem por objetivo mostrar os dois principais motivos para a formação dos acordos de comércio: o aspecto econômico e o político.

1.2.1.1 Aspectos Econômicos para a Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio

Os aspectos econômicos relacionados à formação dos APC's são o aumento das relações comerciais e acesso a mercados, além da diminuição dos custos das transações.

Aumento das relações comerciais e acesso a mercados

A principal implicação econômica de um acordo comercial é o aumento do comércio entre os parceiros do bloco. Nesse sentido, verifica-se um aumento substancial do comércio intrabloco nos principais blocos econômicos do mundo.

No NAFTA, as importações cresceram substancialmente nos últimos 20 anos. Na década de 1980, antes da formação desse acordo, os países que formariam o bloco – Estados Unidos, Canadá e México – possuíam apenas 25% entre eles em comparação às demais relações comerciais que esses países possuíam ao redor do mundo. Com a formação do NAFTA, essa proporção praticamente duplicou até o início dos anos 2000 (DO *et al.*, 2006, p. 12-13). No Mercosul também se verifica a mesma tendência. O comércio intrarregional do bloco sul-americano cresceu mais rápido que o comércio total de seus Estados-partes. O volume de comércio entre os países mercosulinos dobrou, de 10%, antes do bloco, para 20%, entre 1994 e 1998 (CERNAT, 2001, p 8-10). Até mesmo na África verifica-se um aumento das relações comerciais. O comércio praticamente quadruplicou – de 2,5% para 11% – entre

os parceiros de dois dos principais acordos do continente, a Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC, sigla em inglês) e a Comunidade dos Estados da África Ocidental (ECOWAS, sigla em inglês) (DO *et al.*, 2006, p. 12-13).

Conforme o próprio Artigo XXIV do GATT refere, a criação de uma zona de livre comércio ou de uma zona aduaneira não pode ser mais restritiva que o comércio geral (GATT, Artigo XXIV:5). No entanto, surge uma indagação de que se não poderia ter havido o mesmo crescimento – ou até em um ritmo maior – sem a multiplicação desses blocos comerciais. Há críticas de que o efeito econômico de um bloco possa ser positivo somente para os países que o constituem e não para terceiros países. Ou seja, a eficiência econômica estaria adstrita aos países integrantes do bloco, mas não ao livre comércio global. Nesse sentido, os blocos comerciais seriam o que a doutrina chama de *second-best opinion*, devido ao fato de que os efeitos dos APC's tendem a ser maiores que os ganhos estáticos oriundos do sistema multilateral de comércio (PRAZERES, 2008, p. 143).

Segundo Viner (1950), os APC's podem formar tanto desvio quanto criação de comércio. Para ele, a criação de comércio é o estabelecimento de fluxo de comércio de um produtor mais eficiente em detrimento de outro com menor eficiência. Por sua vez, desvio de comércio é a substituição de uma fonte produtora mais eficiente por outra menos eficiente. Conseqüentemente, a criação de comércio traria aumento do bem-estar dos Estados partícipes do bloco e o desvio traria conseqüências negativas. Assim sendo, se a constituição de um bloco econômico trouxer como efeito geral a criação de comércio, ele certamente contribuiria para a economia mundial (PRAZERES, 2008, p. 138).

A proliferação de APC's ainda não parece ter criado um sistema comercial dominado pelo desvio de comércio. Não somente o comércio intrabloco cresceu, mas também com países fora de áreas de comércio. Com exceção do Mercosul, também foi verificado um aumento do comércio fora do bloco em comparação ao crescimento do PIB. A ASEAN é um exemplo disso. As relações do bloco asiático com parceiros de outras regiões duplicaram, de 7% para 14% do PIB regional (DO *et al.*, 2006, p. 13).

Finalmente, os ganhos econômicos em razão do acesso a grandes mercados, como o dos Estados Unidos e da União Europeia, também são um dos motivos para pequenas e médias economias realizarem acordos comerciais com potências econômicas.

Custos de transações

Os ganhos oriundos dos APC's vão além da questão tarifária, que, em muitos casos, são realizados entre parceiros que já possuem tarifas reduzidas. O livre acesso a novos mercados, aliados a menores custos operacionais e de ajustes, são importantes causas para a formação de acordos comerciais, tanto no eixo Norte-Sul quanto para relações Sul-Sul e Norte-Norte.

Nesse sentido, os acordos de comércio também visam diminuir os custos de uma transação comercial. Em um cenário ideal, além de tarifas zeradas, os acordos comerciais harmonizariam as regras dos parceiros do bloco de modo a eliminar as barreiras não-tarifárias. No entanto, os acordos não se encontram nesse cenário perfeito. Os exportadores devem se habituar com diferentes tarifas e barreiras não-tarifárias. O cumprimento de diversas regras de origem dentro de uma lógica de cadeias de valores pode gerar também altos custos para os negócios. E medir a restritividade de cada tipo de barreira não-tarifária, que chega a ter uma elevada variação de linhas não-tarifárias, requer a elaboração de um modelo econômico para tanto. Todavia, muitos modelos restringem-se a questões tarifárias.

Por isso, a pergunta que paira é se os custos de transações seriam os mesmos em um ambiente sem acordos de comércio. Isso dependeria da quantidade e da natureza dos acordos de comércio. Os países participam, atualmente, de muitos acordos, os quais acabam se sobrepondo uns aos outros. A existência dessa sobreposição acaba se tornando um importante fator estratégico.

Além disso, existem fatores que se relacionam indiretamente com o comércio. São diferenças nacionais no hábito e prática comercial para os exportadores se familiarizarem. Exemplo disso são as questões relacionadas ao custo e tempo para embarcação, que tornam, em algumas vezes, mais importante que a própria questão tarifária. Nesse sentido, fatores como o processo de documentação comercial, a aprovação para transações de importação ou exportação, o desembaraço alfandegário, o transporte terrestre, a manipulação do terminal e medidas de segurança dos containers são igualmente importantes para uma operação comercial (HAUSMAN *et al.*, 2005 p. 19-20). Outra questão muito importante diz respeito aos custos de comércio por causa da influência das barreiras políticas para o comércio e que são difíceis de serem mensuradas.

A verdade é que esses fatores indiretos também são causas de elevação de custos entre países que não possuem acordos comerciais. Nesse sentido, a criação de um APC, com regras destinadas à facilitação desses trâmites atenuaria, ao menos, essas despesas.

1.2.1.2 Aspectos Geopolíticos para a Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio

Os acordos comerciais têm sido vistos como *building blocks* e *stumbling blocks* para a liberalização multilateral. Como *building blocks*, porque facilitam uma posterior liberalização do comércio, estabelecendo incentivos que levam os governos a se oporem ao protecionismo. Como *stumbling blocks*, devido ao desvio de comércio que criam e os conflitos sobre os objetivos econômicos de uma liberalização multilateral. Se os acordos são negociados por razões predominantemente políticas, eles podem se tornar *stumbling blocks*, negligenciando ou obstruindo importantes objetivos econômicos da liberalização do comércio a longo prazo. Por isso, é importante estudar as implicações políticas para a formação dos acordos comerciais.

No velho regionalismo, criado após a II Guerra Mundial e que se estendeu até o final dos anos 1970, os blocos regionais eram vistos como uma estratégia para alcançar a segurança, paz, desenvolvimento e bem-estar (DAMRO, 2006, p. 27). Nesse tipo de regionalismo, os acordos eram impostos, direta ou indiretamente, de acordo com o lado a que pertencia o país na estrutura bipolar criada no contexto da Guerra Fria. Ou seja, muitos acordos regionais criados naquela época não estavam diretamente relacionados ao comércio, mas sim ao contexto político, o que gerava *stumbling blocks*.

Por sua vez, a nova onda do regionalismo tem como principais expoentes a ascensão de acordos como o NAFTA e a ASEAN. As razões para esse novo regionalismo estão associadas às mudanças do sistema internacional, tais como o surgimento de uma estrutura multipolar, o relativo declínio da hegemonia estadunidense, combinada com sua atitude em direção ao regionalismo, a reestruturação do Estado-nação, o crescimento da interdependência, transnacionalização e das cadeias globais de valores (CGV's), os receios sobre a estabilidade da ordem comercial multilateral, principalmente no que se refere ao aumento de barreiras não-tarifárias, as mudanças de atitudes para um desenvolvimento econômico e sistemas políticos neoliberais nos países em desenvolvimento e nos antigos países comunistas. Outro importante fator é que, diferentemente da imposição criada para os

países aderirem ao regionalismo nos anos 1960 e 1970, nessa nova onda os países agem de maneira mais espontânea, o que representa uma heterogeneidade, um fenômeno multidimensional e integral, que envolve não somente os países, mas também mercado e sociedade, cobrindo aspectos econômicos, culturais, políticos, de segurança e ambientais (DAMRO, 2006, p. 27-28).

A preferência pelos acordos comerciais pode ser justificada por fatores relacionados à segurança e às novas necessidades de segurança, evidenciadas principalmente com terrorismo que tem se propagado no decorrer do século XXI, síndrome da marginalização, isto é, o receio de um isolamento econômico e político, ou, pelo contrário, participar de acordos para aumentar a influência nas negociações, fatores domésticos, usando o regionalismo para se coadunar com as reformas internas, de modo a agradar a eleitores e demais setores domésticos e facilidade de obter mais êxitos no âmbito regional do que em relação ao sistema multilateral⁴.

Regionalismo por questões de segurança

Países que sofrem com problemas de segurança estão propensos a se envolver em acordos comerciais. Esse impulso por construir confiança pode advir de um desejo por segurança militar, direcionados tanto por receios internos quanto externos, advindos dos futuros parceiros do acordo. Seria a maneira de atingir segurança através de meios econômicos. Exemplo disso foi a criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço, que estava baseada na necessidade de construir confiança de modo a não ameaçar a segurança dos parceiros comerciais no futuro. Consistia em integrar as indústrias europeias do carvão e do aço de tal maneira que se um país estivesse atacando outro também atacaria suas próprias capacidades de realizar guerra. A continuação de acordos de integração econômica e atômica também contribuíram para isso e atualmente, com uma União Europeia ampliada a 28 membros é impensável uma agressão militar entre seus membros.

⁴ Chad Damro (2006, p. 29-30) classifica os fatores políticos em: síndrome da marginalização, segurança pela maneira econômica, regionalismo e novas necessidades de segurança, regionalismo para aumentar o poder de negociação, regionalismo para desencadear reformas domésticas, regionalismo para acomodar eleitores domésticos, facilidade prática do regionalismo em comparação com o multilateralismo. Segundo o autor, das sete motivações políticas apresentadas, apenas duas afetam tanto a liberalização regional quanto multilateral: a síndrome da marginalização e o eleitorado do país. A primeira porque a vulnerabilidade do país fará pressão para participar em uma liberalização multilateral da mesma proporção que na liberalização regional. Já a segunda porque as duas maneiras de liberalização (multilateral e regional) são igualmente fáceis de comunicar ao eleitorado, quando comparado com a política alternativa de liberalização unilateral.

Outro exemplo é a ASEAN, que se esforçou para criar uma identidade regional como um meio de promover prevenção de conflito e segurança cooperativa. Sua criação foi no ano de 1967, quando muitos conflitos armados decorrentes da Guerra Fria se propagaram na região. Por isso, a necessidade de se promover a cooperação econômica de modo a construir confiança e extinguir as ameaças externas. Nesse sentido, é importante ressaltar que a ASEAN estabeleceu como objetivo principal a não-intervenção nos assuntos internos de seus membros. Também há o exemplo da SADC, estabelecido em 1980, para reduzir a dependência econômica dos seus membros com a África do Sul durante o período do apartheid. Os sul-africanos eram vistos como uma força desestabilizadora na região.

Com a nova onda de regionalismo surgem novas necessidades de segurança, que não são apenas ameaças de cunho militar. Essa “nova agenda de segurança” está relacionada a causas emergentes de instabilidade e ameaças à segurança, tais como danos ambientais, migração ilegal, crime organizado, tráfico de drogas e terrorismo internacional (KRAUSE *et al.*, 1996, p. 229-254). Estas novas implicações políticas têm se tornado evidentes no comportamento de países desenvolvidos ao negociar com parceiros menos desenvolvidos. Os proponentes do acordo também esperam que os APC's promovam o desenvolvimento econômico e, assim, melhorem as condições sociais de países com economias mais frágeis, consideradas ameaças à segurança. Nesse sentido, está a elevação de padrões ambientais, feitas pelo México no âmbito do NAFTA.

Síndrome da marginalização e maior poder de negociação

O medo de ser deixado para trás, ou marginalizado, tem tomado importância política e econômica. Esse receio encoraja os governantes a se juntarem nas negociações e assinarem acordos regionais. Caso contrário, eles passariam a ser ignorados ou evitados. Países que são politicamente fracos, geograficamente isolados ou economicamente dependentes são os que mais tendem a possuir essa síndrome. Essa motivação política também pode ser encontrada em APC's onde a concorrência regional é comumente intensa e o medo de ser deixado para trás é percebido como real.

Esse receio pode ser averiguado inclusive em países desenvolvidos, tal como ocorreu no processo de regionalização do Canadá. Para os canadenses, eram poucos os ganhos econômicos, uma vez que as relações comerciais entre Canadá e os países com quem passou a

celebrar APC's já possuíam tarifas reduzidas. No entanto, havia a razão defensiva do Canadá de se tornar um *hub* dentro de um sistema centrado nos Estados Unidos. Os acordos celebrados pelos canadenses também possuem um cunho defensivo para se contrapor com os acordos negociados pelos americanos. Dos acordos bilaterais assinados pelo Canadá desde 1991, a maioria são com países que também possuíam acordos com os Estados Unidos (DAMRO, 2006, p. 30-32).

Mas não é somente o medo de ficar de fora do processo de regionalização que motivam as economias a participarem dos acordos. Os países também podem ser motivados a participar dos APC's como uma forma de aumentar o poder de barganha nas negociações internacionais.

O APC como forma de aumentar o poder de negociação também se relaciona com a habilidade de seus membros falarem como uma só voz. Isso se verifica principalmente em países em desenvolvimento, os quais podem encontrar nos acordos comerciais um caminho útil para alcançar objetivos em foros multilaterais, aumentando a capacidade para alcançar maior proeminência nas relações internacionais e negociar acordos que não estariam disponíveis se pequenas e médias economias agissem sozinhas, além de assegurar a eleição de seus representantes em posições-chaves em organismos internacionais. O maior poder de negociação também serve para buscar ajudas de potências econômicas. Exemplo disso é a relação dos países da ACP com a União Europeia, através da promoção de integração econômica regional como motivo da assistência ao desenvolvimento dada pelos europeus (DAMRO, 2006, p. 34).

As reformas domésticas e o regionalismo

Quando os governos iniciam agendas de comércio liberais, suas decisões podem ser realizadas através de APC's de modo a tornar mais difícil que futuros governos revertam essa agenda pró-liberalizadora. Acordos comerciais também podem tornar governos mais preocupados sobre suas reputações se eles estiverem dentro de fóruns multilaterais difusos, além de estabelecer uma credibilidade com os investidores estrangeiros.

É nesse contexto que foi promovida a agenda liberal do México. As reformas promovidas pelos presidentes Miguel de la Madrid e Carlos Salinas, nos anos 1980, reverteram a agenda protecionista para uma série de medidas liberalizadoras, realizadas,

inclusive, unilateralmente. As celebrações do NAFTA e outros acordos comerciais vieram ao encontro dessas reformas, proporcionando uma maneira de assegurar a estratégia comercial liberalizadora que os mexicanos haviam tomado. Isso fez com que o México não possa mais alterar suas políticas e retornar ao protecionismo sem que haja grandes perdas para a sua economia (DAMRO, 2006, p. 36).

Outro importante motivo doméstico é que a celebração de APC's permite que os políticos satisfaçam seus eleitores quando comparado à política de liberalizar apenas unilateralmente. A liberalização unilateral soa como se o governo estivesse dando algo (no caso, proteção tarifária) sem receber nada em troca de outros países. Por isso, os APC's podem ser vistos como um instrumento liberalizador de natureza recíproca, assegurando atividade econômica e de investimento mais balanceado do que em uma liberalização unilateral. Os ganhos políticos oriundos dos APC's podem ser vistos como uma variedade de desenvolvimento que beneficiam seus eleitores, através do crescimento econômico e criação de emprego. Por fim, a agenda regional é mais fácil de se comunicar com os eleitores do que uma agenda multilateral⁵.

Facilidade prática do regionalismo em comparação com o multilateralismo

Uma importante questão de cunho político diz respeito aos resultados mais imediatos obtidos através dos acordos de comércio. Como se sabe, as negociações para a implementação de novas regras multilaterais para o comércio, realizadas pela OMC através da Rodada Doha, encontram-se praticamente estagnadas. Parte dessa estagnação se deve à falta de entusiasmo nas negociações da OMC, falta de consenso entre os participantes da rodada, entre outros fatores de cunho protecionista por parte das economias mais desenvolvidas. Todavia, um dos principais problemas enfrentados pela organização pode ter origem justamente no fenômeno da multiplicação dos APC's.

Por isso que os esforços políticos estão concentrados na celebração dos acordos comerciais, em vez de promover uma liberalização multilateral maior. Isso se explica pelo fato de que as decisões da agenda multilateral devem ser tomadas por consenso, que provocam uma maior duração das rodadas, pois a participação é aberta e a possibilidade de

⁵ Nesse sentido, devido à dificuldade de se obter êxito nas negociações multilaterais, tal como verificado na Rodada Doha, os resultados mais imediatos, obtidos com as conclusões dos APC's, demonstrariam a agilidade e o pragmatismo que o eleitorado requer de um político para governar o país.

veto pode ser emanada por qualquer uma das partes. Atualmente, a OMC possui 162 membros e é conduzida por um processo negociatório devagar e embaraçoso. Além disso, os membros da organização são muitos diferentes uns dos outros, criando resistências aos mais variados setores onde possuem algum grau de preferência e que não querem que sejam estendidas para os demais membros. Além disso, quanto mais membros tem a organização, mais difícil fica de monitorar seu comportamento e aplicar sanções no caso de descumprimento de obrigações.

Já no âmbito de APC's, há limitação a um número reduzido de países, que compartilham objetivos em comum, os quais normalmente são mais ambiciosos, além de haver um prazo mais definido para as negociações. Isso torna mais fácil de se negociar e implementar o acordo, tornando-se um caminho para aumentar a eficiência antes de se negociar multilateralmente através da OMC.

1.2.2 – As Cadeias Globais de Valor e o Nexo Comércio-Serviços-Investimentos: a incorporação da matéria de investimentos nos acordos de comércio

O comércio atual passa por uma internacionalização dos processos produtivos, onde se busca a melhor relação em matéria de preços e qualidade, de forma a proporcionar um aumento da competitividade dos produtos, gerando as CGV's. Elas significam “um conjunto de atividades necessárias a produção e entrega do produto ao consumidor final, incluindo serviços anteriores à produção como pesquisa e desenvolvimento, *software*, *design*, *branding*, financiamento, sistemas de integração de atividades, assim como serviços de pós-produção, tais como logística e serviços pós-venda” (THORSTENSEN *et al.*, 2014, p. 66). Em outras palavras, as CGV's consistem na fragmentação da cadeia de produção local, dando espaço a uma cadeia de produção global, realizado por agentes localizados em diversos países, o que gera um comércio de tarefas (*trade in tasks*), onde as importações de bens intermediários predominam sobre a exportação do produto final.

A ascensão das CGV's proporcionou uma mudança de sentido do sistema de comércio global. Se na década de 1990, as relações comerciais estavam localizadas em 56% no eixo Norte-Norte, 33% Norte-Sul e 8% Sul-Sul, esse número se encontra mais equilibrado nos três âmbitos vinte anos depois, sendo 36% no Norte-Norte, 38% no Norte-Sul e 24% no Sul-Sul (WTO, 2013, p. 6). Além disso, o conteúdo das importações no valor adicionado das

exportações em 1990 era de 20%, saltou para quase 40% em 2010 e espera-se chegar a 60% em 2020 (LAMY, 2013). E, desde 2009, as exportações de bens intermediários excedem o valor de bens finais e de capital, representando 51% do valor de mercadorias (WTO *et al.*, 2011, p. 81). O resultado disso é que atualmente a economia de um país não depende somente da exportação, mas também da importação. Por isso há a necessidade de firmar APC's, que são importantes promotores de integração e ampliação de mercado potencial, sobretudo em relação à estrutura jurídico-institucional oferecida ao investimento e ao comércio de serviços.

Além disso, os serviços relacionados com o comércio tornaram-se tão importantes quanto à manufatura. O comércio de tarefas (*trade in tasks*) tem se tornado uma das principais características das CGVs. A fonte de insumos e serviços prestados para muitas multinacionais tem fornecedores locais e subcontratações. Assim, o valor de um produto final incorpora pagamentos de muitos bens intermediários e serviços, que não são exportados diretamente. Cerca de um terço do valor de todos os produtos manufaturados reflete o valor de serviços neles incorporados (HOEKMAN, 2015, p. 2).

As políticas de incentivo ao investimento estrangeiro também são importantes para as cadeias de valores. A abordagem sobre investimentos é importante porque os investidores podem operar fábricas que geram empregos locais, independentemente da nacionalidade ou da propriedade. O contrário também ocorre, pois os empregos e inovações tecnológicas criados em uma localidade são gerados ao custo de outra região.

Nesse sentido, verifica-se, atualmente, uma inter-relação entre o comércio de bens, de serviços e investimentos, o que Baldwin chama de “nexo comércio-serviços-investimentos” (BALDWIN, 2011). Por isso a necessidade de os APC's não disciplinarem somente regras sobre o comércio de bens, mas também questões sobre serviços, investimentos e demais áreas que afetam o comércio através das CGVs. Destarte, é preciso descartar antigas formas de política, como as medidas restritivas de comércio, voltadas à proteção do emprego, ou substituição de importações ou restrições às importações, pois inibirão tanto o comércio de bens intermediários, como o IED nas CGVs.

A adoção de um regime de abertura comercial, compreendido por redução de tarifas, financiamento e incentivos fiscais em busca de uma inovação tecnológica, também faz parte desse alicerce que sustenta as CGVs. É notório que as barreiras de importação, como altas tarifas, são obstáculos ao país que não está inserido nessas cadeias. No entanto, questões como infraestrutura deteriorada, recursos de logísticas escassos, falta de trabalho especializado, acesso inadequado de financiamento também são fatores para a fuga de

empresas. Por isso, políticas horizontais que promovem uma infraestrutura adequada, facilitação das importações e exportações de bens e serviços são tão importantes quanto a assinatura de APC's. Esses são os principais fatores para as empresas vencerem a concorrência e iniciarem uma cadeia de valor, o que gerará, também, a inserção de fornecedores à cadeia. Por sua vez, os novos fornecedores, que majoritariamente são locais, também podem se tornar fornecedores estrangeiros para outras cadeias de valores.

As CGV's também têm forte cunho regional, devido aos custos de transporte. A atuação das cadeias de produção dentro das regiões é ainda mais forte, pois as distâncias ainda são um obstáculo para o entrelaçamento de atividades produtivas entre países de regiões distintas. Um processo de integração regional permite a redução de custos em algumas etapas da produção. Dessa forma, o avanço na integração regional serve para desenvolver cadeias originárias e, assim, atuar como plataforma para estreitar vínculos com cadeias existentes fora da região.

Por fim, é importante ressaltar que o comércio de tarefas (*trade in tasks*) na América Latina está em um ritmo crescente, porém a região está ficando para trás, se comparado com outras regiões do planeta. Um exemplo disso, é a alta porcentagem de absorção das exportações dentro do Mercosul. As exportações não são refletidas ou redirecionadas para outros países do bloco, o que demonstra que a fragmentação e a especialização produtivas são ainda muito fracas, se comparada com outros blocos econômicos, como a União Europeia ou o NAFTA (THORSTENSEN *et al.*, 2013, p. 77).

1.2.3 – A Formação dos Acordos Preferenciais de Comércio do Século XXI e a Consolidação dos Acordos Megarregionais

A mais recente onda de regionalismo se configura após o estabelecimento da OMC e é impulsionada a partir da estagnação da Rodada Doha, em 2001. Essa nova fase de integração se caracteriza, principalmente, pela proliferação dos acordos preferenciais de comércio, o que é facilmente perceptível em números. Em meados dos anos 1990, quando foi instituída a OMC, existiam apenas 70 APC's em vigor (THORSTENSEN *et al.*, 2013, p. 4). Passados vinte anos, já haviam sido notificados, até fevereiro de 2016, 625 APC's (se contabilizados separadamente acordos sobre bens e serviço), dos quais 419 estão em vigor (WTO, 2015).

Os APC's do século XXI têm se distinguido dos arranjos comerciais estabelecidos no século XX. Os acordos do século passado são uma consequência da necessidade de regular o trânsito de bens finais, onde o objetivo principal é a remoção de altas barreiras tarifárias ou altos picos tarifários. Setores sensíveis, como o agrícola e alguns manufaturados que exigem trabalho intenso, são excluídos do rol de produtos que recebem tratamento diferenciado em uma área de comércio.

As características regulatórias dos APC's do século XXI se iniciaram ainda na década de 1990. Um dos acordos precursores é o NAFTA. Entre os temas regulados pelo acordo norte-americano, destacam-se a regulação do comércio de serviços, que excede consideravelmente as regras da OMC, com a adoção de lista negativa para a liberalização de serviços, contrariamente do que foi adotado pelo sistema multilateral, que possui uma lista positiva, que consiste na indicação de quais serviços serão liberalizados. Outro capítulo importante do NAFTA é o relativo a investimentos, com regras mais profundas que as definidas no TRIMS. Entre as normas sobre esse tema, destacam-se a garantia ao capital investido no bloco e a proibição de nacionalização ou expropriação direta ou indireta dos investimentos feitos pelos Estados-partes. Também está previsto um capítulo relativo à propriedade intelectual, mais abrangente que o TRIPS.

Após a conclusão do NAFTA e da Rodada Uruguai, alguns APC's da década de 1990 passaram a abordar tanto o comércio de bens quanto de serviços, mas limitando-se a reafirmar os compromissos assumidos na OMC. Na área de investimentos, a tendência também foi de apenas manter os compromissos das regras da OMC. Todavia, como o órgão multilateral de comércio está pouco focado nesta matéria, os arranjos comerciais realizados no século passado tampouco trouxeram compromissos significativos nesta disciplina.

Aos poucos, alguns temas adicionais, tais como a inclusão de direito de propriedade intelectual, compras governamentais, serviços financeiros e defesa comercial, foram sendo incorporados nos acordos comerciais. O padrão geral desses acordos passou a não fazer apenas mera referência às disposições contidas nos acordos da OMC ou de comprometer os Estados signatários a cumprir tais acordos, mas também ir um pouco além dos compromissos assumidos no âmbito multilateral. Esse fato se deve à mudança que o comércio internacional sofreu nas últimas décadas, caracterizado, principalmente, pela inserção das economias às CGV's.

Nessa nova configuração dos acordos comerciais no século XXI, passou-se a exigir a regulamentação cada vez maior de temas e reduzir a importância da questão tarifária nesses

novos arranjos. Nesse sentido, Baldwin refere que antes o comércio era mais simples e, portanto, exigia regras mais simples. Atualmente, o comércio internacional está mais complexo, razão pela qual necessita de regras mais complexas (BALDWIN, 2011, p. 4).

As complexas relações de comércio e investimentos requerem uma resposta normativa para o seu desenvolvimento. Em um primeiro momento, é necessária a regulação de disciplinas que garantam o livre fluxo de bens, pessoas, informação e capitais envolvidos nas cadeias de valor. Em um segundo momento, é imprescindível a proteção dos direitos de propriedade, tanto tangíveis quanto intangíveis (propriedade intelectual) das empresas que participam dessas cadeias de valor. Conseqüentemente, entram na pauta dos acordos comerciais a liberalização de serviços de infraestrutura (logística, telecomunicações e serviços financeiros), liberdade de movimento de capitais e redução de barreiras, tanto tarifárias quanto não-tarifárias, comércio de bens intermediários e exportação de matérias-primas. No que se refere à etapa posterior, é necessária a regulação de disciplinas como a proteção das distintas áreas de propriedade intelectual (marcas, patentes e desenhos industriais), garantias a investidores estrangeiros, com um mecanismo de solução de controvérsias entre investidor e Estado, compensação adequada e oportuna em caso de expropriação e liberdade para repatriar o capital e seus lucros (BALDWIN, 2011, p. 15).

Por isso, os recentes acordos de comércio têm aumentado a regulamentação de disciplinas, que apresentam duas características. Primeiramente, pode haver um aprofundamento das regras estabelecidas multilateralmente, conhecidas como *OMC-plus*, como acordos sobre barreiras técnicas (TBT), sanitárias e fitossanitárias (SPS), antidumping, auxílios estatais e obrigações do GATS. Em segundo lugar, há temas mais sensíveis, que transcendem as áreas abrangidas pelo Acordo Constitutivo da OMC, cuja exigência no plano multilateral impediria sua efetivação. Essas regras são chamadas de *OMC-extra*, caracterizadas por acordos envolvendo proteção ao meio ambiente, legislação trabalhista e circulação de capitais (HORN, *et al.*, 2009, p. 8).

Esse fenômeno gera desafios para empresas exportadoras, as quais têm de lidar com regras distintas para se beneficiarem de diferentes regimes. Ademais, o economista Jagdish Bhagwati (1995) chamou esse fenômeno de “tigela de espaguete” (*spaghetti bowl*), por causa desse emaranhado de vínculos jurídicos de diferentes extensões, apresentando uma mistura de regras nacionais, bilaterais, regionais e multilaterais e que unem distintos países.

No que se refere à produção de acordos do século XXI, verifica-se que alguns países possuem papel de polos centrais, responsáveis pela produção de seus modelos de tratados

comerciais, chamados de fazedores de regras (*rule makers*). É o caso de União Europeia e Estados Unidos, considerados “reguladores do mundo”, pois são responsáveis pela regulamentação de 80% das disciplinas relativas ao comércio, apesar de possuírem apenas 40% do PIB mundial (HORN, *et al.*, 2009, p. 2-3). Por outro lado, há países que apenas aceitam as regras impostas pelas potências ou que pouco contribuem na elaboração das novas regras para o comércio internacional, assumindo um papel predominante passivo na negociação dos APC’s. Eles são chamados de tomadores de regras (*rule takers*).

Nesse contexto, essas duas economias também lideram as negociações dos principais acordos megarregionais. Estes acordos surgem como evolução dos APC’s do século XXI e tendem a ser um aprofundamento das integrações (*deep integration*). Ou, ainda, um segundo passo de integração econômica e comercial. Uma de suas características é o fato de envolver grande número de importantes economias. Além disso, os acordos megarregionais tendem a envolver todo o espectro da regulação do comércio internacional. Nesse sentido, Draper, Lacey e Ramkolowan referem que eles agregam três ou mais países ou blocos regionais, abrangem mais de 25% do comércio mundial e regras que vão além das disciplinas atuais da OMC (DRAPER *et al*, 2014, p. 8). Por sua vez, Ricardo Melendéz-Ortiz define que são “parcerias de integração profunda entre países e regiões com uma participação importante do comércio mundial e de investimento estrangeiro direto, e em que duas ou mais partes estão em uma posição fundamental de condutor, ou serve como *hubs* nas cadeias globais de valor” (MELENDÉZ-ORTIZ, p. 13). Já a UNCTAD refere que os megablocos são acordos econômicos entre um grupo de países que têm peso econômico significativo, sendo o investimento apenas um dos diversos temas abordados (UNCTAD, 2014, p. 118).

Apesar de os Estados Unidos já possuírem acordos de comércio com diversos integrantes da Parceria Transpacífico, através do NAFTA, com México e Canadá, e bilateralmente, com Chile, Cingapura, Austrália e Peru, há outros motivos para constituir um acordo megarregional. Conforme ilustrado por Bhagwatti, diferentes acordos comerciais podem ocasionar o problema da *spaghetti bowl*, significando numerosas tarifas e regras de origem dos produtos, caracterizados pelos altos custos de transação quando as empresas comercializam em diversos países. Assim, a união de um conjunto de regras em um acordo comum (megarregional) tende a facilitar o comércio entre os Estados partícipes. Ademais, a estratégia de primeiro conseguir a aprovação do emaranhado de regulamentos no âmbito dos megablocos pode facilitar, posteriormente, uma aprovação no nível multilateral, pois além de contar com regras pré-definidas, contaria com o pesado apoio dos membros destes acordos.

Outro motivo importante para formar um acordo megarregional é a possibilidade de seus membros poderem melhor participar das CGV's. Embora as cadeias de valores estejam relacionadas à melhor infraestrutura, facilitação de comércio e aduana e menor burocracia de um país, a constituição de um acordo megarregional pode acarretar numa harmonização aduaneira, diminuindo a burocracia entre os Estados-partes e, conseqüentemente, facilitando o comércio, serviços e investimentos. Assim, fazer parte de um megabloco significa estimular as CGV's. Afinal, qualquer remoção de barreiras, tanto tarifárias quanto não-tarifárias, reduziria o custo da produção final, fator fundamental para viabilizar estas cadeias.

Além disso, sabe-se que, no nível multilateral, poucas regras foram desenvolvidas no âmbito do trabalho de seus comitês temáticos e por meio de decisões do seu Órgão de Solução de Controvérsias. Os temas já regulados multilateralmente como defesa comercial, regulação de subsídios, propriedade intelectual, empresas estatais, TBT e SPS, regras de origem e licenças de importação exigem a modernização do marco regulatório existente. E temas indispensáveis para o moderno comércio internacional do século XXI, como padrões trabalhistas e ambientais, concorrência, investimentos e compras governamentais tiveram pouca ou nenhuma regulação desenvolvida no âmbito da OMC.

Os críticos deste pensamento acreditam que a convergência total das regulamentações é praticamente impossível sem que haja algum tipo de imposição regulatória, além da dificuldade em estabelecer mecanismos cruzados de fiscalização. Ainda, os mecanismos buscados pelos acordos megarregionais gerariam uma assimetria técnica entre os bens produzidos nos mercados parceiros e terceiros mercados (DRAPER *et al.*, 2014, p. 26-27).

Além disso, Benvenisti (2016) sugere que a estratégia oriunda da negociação dos acordos megarregionais é uma maior fragmentação, o que enfraqueceria atores mais fracos, pois limitaria suas oportunidades de construir alianças paralelas com potencial de crescimento do poder de barganha e de influência de países que poderiam criar um sistema regulatório mais democratizado e igualitário. Essa estratégia, moldada por grandes potências, como os Estados Unidos, estaria configurada em dois âmbitos. O primeiro, horizontal, referente à perda de influência de países menos poderosos no processo de tomada de decisões coletivas, devido à fragmentação das negociações dessas partes e ao fato de que alguns países não são chamados para a mesa de negociações. O segundo, vertical, relativo à perda do poder de decisão de instituições que poderiam barrar o poder desenfreado do Executivo, como o Legislativo – para deliberar e negociar as preferências de seus eleitores – e o Judiciário – que

protege os direitos individuais contra os abusos governamentais de autoridades (BENVENISTI, 2016, p. 59-60).

Todavia, o real impacto sobre fluxos de comércio ainda deve ser mensurado. De antemão, verifica-se que, se considerado o atual nível de competitividade no mercado internacional, as vantagens e economias geradas pela harmonização ou reconhecimento mútuo das regras não podem ser ignoradas (THORSTENSEN *et al.*, 2013, p. 27-28).

Atualmente, há a negociação de dois acordos megarregionais: o Acordo de Parceria Transatlântico de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) e a Associação Econômica Regional Integral (sigla em inglês, RCEP). Recentemente, foi firmado o Acordo da Parceria Transpacífico, (TPP, sigla em inglês), o qual ainda depende da aprovação dos órgãos legislativos de seus Estados-partes para entrar em vigor.

O acordo da TTIP está sendo negociado entre Estados Unidos e União Europeia. Se entrar em vigor, contará com cerca de 45% do PIB mundial (UNCTAD, 2014, p. 119), quase 44% do comércio internacional (WTO, 2014, p. 55), 30% dos fluxos de IED (UNCTAD, 2014, p. xvi) e 12% da população mundial (AKHTAR, 2014, p. 7). Já a RCEP envolve os 10 membros da ASEAN mais Coreia do Sul, China, Japão, Austrália, Nova Zelândia e Índia. Esse acordo representará 45% da população mundial (SEIXAS, 2014, p.1), cerca de 25% do comércio internacional (WTO, 2014, p. 55), 24% dos fluxos de IED (UNCTAD, 2014, p. xvi) e em torno de 30 % do PIB mundial (UNCTAD, 2014, p. 119).

Por fim, o acordo que interessa à presente pesquisa e que já chegou à fase final de negociação é a TPP. Esse acordo tem origem na Parceria Econômica Estratégica Transpacífico (P-4), firmada entre Brunei, Chile, Nova Zelândia e Cingapura, em 2006. Sua proposta foi ampliada, em 2008, com a entrada dos Estados Unidos, Austrália, Peru e Vietnã na negociação. Em 2010, o grupo passou a contar com a participação da Malásia e, no ano de 2012, Japão, México e Canadá também aderiram às negociações. Quando entrar em vigor, o acordo representará quase 40% do PIB mundial (UNCTAD, 2014, p. 119), 32% dos fluxos de IED (UNCTAD, 2014, p. xvi), em torno de 25% do comércio internacional (WTO, 2014, p. 55) e cerca de 11% da população do planeta (AKHTAR, 2014, p. 7).

2 – AS POLÍTICAS DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO DE CHILE, PERU E MÉXICO

Atualmente, pode-se classificar a América Latina em duas regiões distintas. A do Atlântico, que é mais introspectiva, configurada principalmente pelos países que compõem o Mercosul, que não vem apresentando uma agenda negociadora comercial mais ativa, e a do Pacífico, que possui países cujos modelos econômicos estão voltados ao livre comércio, o que os levam à adesão de diversos acordos comerciais e de investimento (LUHNOW, 2014).

No que se refere à América Latina do Pacífico, há três países que participam das negociações para a formação da Parceria Transpacífico: Chile, Peru e México. Em comum, são três Estados que apresentam um histórico recente de celebração de APC's. As semelhanças das políticas comerciais também são demonstradas nos acordos comerciais celebrados por esses países, que possuem parceiros comerciais em comum, com tendência de firmarem arranjos de alto nível, além de formarem tratados bilaterais entre si e serem membros da recém-criada Aliança do Pacífico, que possui uma abrangência significativa de disciplinas. Chile iniciou seu processo de abertura ainda em meados dos anos 1970, enquanto que México começou nos anos 1980 e Peru na década de 1990. Além disso, a abertura de seus mercados não foi somente com parceiros regionais, mas com o mundo todo, através de reduzidos níveis de protecionismo em comparação com os demais países latino-americanos e fortes instituições que governam a política comercial de cada país.

Em um primeiro momento, os três passaram por um processo de liberalização unilateral para, em seguida, firmar acordos preferenciais de comércio e de investimentos com os principais parceiros de cada país, em uma modalidade definida como regionalismo aditivo, que consiste em complementar a etapa da liberalização unilateral. Tais acordos são marcados pela redução dos efeitos de desvio de comércio e maior acesso a mercados, com a eliminação, baseada em uma reciprocidade, de tarifas para quase todos os bens, redução de barreiras não-tarifárias, inclusão de áreas relacionadas ao comércio, com destaque para questões sobre proteção de investimentos e promoção de exportações de bens e serviços (ESTEVADEORDAL, 2007, p. 322).

Os resultados da estratégia comercial adotada pelos três países têm sido positivos. Essas economias têm demonstrado vultuosos crescimento de suas exportações, o que resultou em importantes benefícios, tais como criação de novas relações comerciais, atração de

investimentos estrangeiros diretos, aumento da produtividade e desenvolvimento de tecnologias nas suas empresas, além de servir como plataformas para uma maior integração de mercado e cooperação regional. Ainda, esse modelo de política comercial também dá uma maior estabilidade aos países, atenuando os efeitos de eventuais crises econômicas, além de proporcionar mais previsibilidade à política comercial, conforme verificado no Capítulo 1, ao estreitar as opções políticas, dificultando inversões baseadas no aumento de tarifas e demais barreiras protecionistas.

No entanto, os três países enfrentam alguns desafios oriundos desse modelo comercial adotado. O primeiro se refere a uma má distribuição dos recursos advindos desse crescimento econômico baseado nas exportações, que está principalmente relacionado com uma carência de infraestrutura nas regiões mais distantes dos polos industriais e centros de exportações de cada país. O segundo diz respeito a volatilidades advindas desse modelo exportador, caracterizadas pela forte dependência de exportação de determinados produtos – a saber, matérias-primas – ou pela alta concentração de exportação a um ou poucos mercados.

Esse capítulo tem por objetivo examinar as políticas de comércio e investimento e os APC's firmados pelos três países latino-americanos que fazem parte da TPP. Em um primeiro momento, mostrar-se-ão as normas utilizadas por cada país nos seus respectivos processos de abertura econômica e os principais desafios para continuar com esse modelo econômico. Segundamente, far-se-á um panorama dos acordos comerciais de cada país, demonstrando as matérias regulatórias presentes nesses arranjos e comparando com o acordo da Aliança do Pacífico. Por fim, examinar-se-á como a matéria de investimento está inserida nesses acordos comerciais, abordando os aspectos sobre a relação entre investidor estrangeiro e Estado, no que se refere a tratamento não discriminatório, proteção ao investimento e proibição de requisitos de desempenho.

2.1 O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL E DE INVESTIMENTO DE CHILE, PERU E MÉXICO

Os processos de abertura comercial de Chile, Peru e México apresentam várias semelhanças entre si. Todos são países que saíram de um modelo protecionista e se direcionaram à abertura econômica, primeiro por uma liberalização unilateral e, posteriormente, foi complementada pela celebração de uma série de acordos comerciais

bilaterais ou plurilaterais, bem como pela participação das negociações multilaterais. A estratégia comercial desses países se diferencia em relação às demais economias latino-americanas, que são marcadas por uma instabilidade macroeconômica, reformas econômicas imaturas, instituições fracas, frequentes reversões políticas, baixa qualidade do serviço público e, sobretudo, elevado grau de protecionismo.

Apesar de possuírem objetivos e parceiros comuns, bem como serem aliados comerciais entre si, as instituições e os instrumentos legais que conduziram a abertura de seus mercados são diferentes. Também são distintos os desafios e as vulnerabilidades de cada economia.

2.1.1 A Política Comercial e de Investimento do México

O México é essencialmente um país importador de capital e sua política comercial está baseada em atrair investimento estrangeiro direto e aumentar a exportação de bens. Esse é o resultado da política de liberalização, que começou nos anos 1980. Os mexicanos começaram uma reforma estrutural profunda, que consistiu, primeiramente, em uma liberalização unilateral. Além disso, eles desmantelaram muitas das autorizações que isolavam os produtores nacionais da concorrência internacional.

A liberalização unilateral passou por uma fase de eliminação das autorizações prévias à importação e diminuição da proteção tarifária entre 1982 e 1985. Ao final desse período, as restrições quantitativas às importações mexicanas foram reduzidas para 37,5% e a tarifa média para 25,5%. Em seguida, o então presidente De la Madrid aprofundou a reforma e reduziu mais ainda a tarifa média, que chegou a 22,6%, e o regime de licenças, que chegaram a apenas 6,6% das importações (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 275).

Como parte dessa política, o México aderiu ao GATT em 1986, comprometendo-se com uma tarifa máxima de 50%, que, apesar de inicialmente ter sido facilmente aplicada, representou um compromisso muito importante para o país continuar com o processo de abertura. Vale lembrar que a obrigação de tarifa máxima de 50% só foi mudada após a Rodada Uruguai, que determinou a tarifificação das licenças de importação no setor agropecuário, o que forçou os mexicanos a aplicarem tarifas acima do que fora comprometido para esse segmento da economia. Em 1987, foi realizado o programa de estabilização macroeconômica, com o Pacto de Solidariedade Econômica, baixando mais uma vez a tarifa

máxima, que passou a ser de 20%, diminuindo também as restrições quantitativas à importação. No final desse ano, a média tarifária alcançou 10%, o menor nível desde a aplicação desta política (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 276-277).

A mudança de governo, com a eleição do presidente Salinas de Gortari, deu fim ao período de liberalização unilateral do comércio. Houve, inicialmente, um pequeno aumento de tarifas, principalmente sobre os produtos que possuíam a tarifa mais baixa, visando eliminar a dispersão tarifária existente. Além disso, iniciou-se um esforço para impulsionar as exportações mexicanas e houve tentativas de se obter concessões tarifárias aos produtos mexicanos, em razão do esforço unilateral realizado até então. Ao mesmo tempo, iniciaram-se negociações com os Estados Unidos, com o objetivo de estreitar as relações comerciais entre os dois países. No entanto, as conversas se restringiam a alguns setores e não a um acordo integral (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 277).

As negociações com os americanos tomaram novo rumo a partir da década de 1990, quando os mexicanos notaram a necessidade de acelerar o processo de abertura econômica para atrair mais investidores estrangeiros. Por isso, optaram por negociar um acordo de livre comércio com os americanos, deixando de lado quaisquer desconfianças e discursos ideológicos que mantinham em relação aos seus vizinhos. É importante notar que o interesse era recíproco, uma vez que os estadunidenses estavam interessados no petróleo mexicano e na questão da imigração ilegal dos mexicanos, que poderia ser atenuada em razão do crescimento econômico e dos postos de trabalho criados no país.

Foi neste contexto que, juntamente com o Canadá, os países assinaram, em 1992, o NAFTA, que entrou em vigor em 1994. Os objetivos do acordo eram eliminar as barreiras ao comércio e facilitar a circulação transfronteiriça de bens e serviços, aumentar as oportunidades de investimentos, estabelecer regras sobre propriedade intelectual, além de prever um mecanismo para solução de controvérsias do bloco (NAFTA, art. 102), o qual influenciou o formato do Entendimento de Solução de Controvérsias da OMC.

Era uma das maiores zonas de livre comércio até então e também uma das mais ambiciosas, por conter no texto do acordo disposições sobre a eliminação de tarifas e demais barreiras aos bens agropecuários, a liberalização do comércio de serviços, direitos de propriedade intelectual, compras governamentais, um novo mecanismo de solução de controvérsias e, sobretudo, um capítulo sobre a relação entre investidores e Estado receptor de investimento (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 278).

A partir do NAFTA, o México mudou sua abordagem para as negociações de comerciais e passou a assinar uma rede de acordos comerciais, sendo 12 acordos, que abrangem 44 países de diferentes regiões do mundo, os quais cobrem cerca de 70% do PIB mundial e cerca de dois terços das importações do planeta (TPR, 2013, p. 6). Em razão disso, o comércio exterior mexicano representa 60% do PIB do país⁶. Ainda, os mexicanos aderiram à OCDE e à Cooperação Econômica Ásia Pacífico (APEC, sigla em inglês).

Tudo isso implicou em um aumento sem precedentes das exportações mexicanas, que se tornaram um dos principais motivos de crescimento econômico do país. Outro importante benefício para a economia mexicana foi a redução da dependência por seu principal produto, o petróleo. Antes da liberalização, em 1982, a matéria-prima representava em torno de 60% das exportações. Vinte anos depois, reduziu-se para 13%. Além disso, os produtos manufaturados passaram a ocupar um importante espaço nas vendas externas mexicanas, saltando de 32%, na década de 1980, para 86%, nos anos 2000 (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 289).

A abertura comercial mexicana também impulsionou a atração de investimentos estrangeiros no país. Antes do NAFTA, a média anual de capacitação de IED era de 3,7 bilhões de dólares e passou para 18,7 bilhões nos dez primeiros anos de vigência do acordo (ZABLUDOVSKY, 2007, p. 290). Desde então, os fluxos de investimentos variaram consideravelmente ano a ano. Os investimentos estrangeiros chegaram a 26,3 bilhões de dólares em 2008, mas sofreram uma perda de 10 bilhões em 2009, com a crise, causada, em grande parte, pela retirada de capital americano. Em 2014, o país registrou a entrada de 22,8 bilhões de dólares de investimentos (UNCTAD, 2015, p. 58), sendo que em 2013 foi de aproximadamente 44,5 bilhões de dólares (UNCTAD, 2015, An. 5).

Vale ressaltar que o acordo norte-americano não foi o único determinante para a entrada de investimento, uma vez que houve uma crescente entrada de fluxos de investimentos em países em desenvolvimento como um todo. É difícil saber a real influência do NAFTA para a entrada de investimentos no México. O que se sabe é que o acordo foi um importante fator para tanto. O capítulo de investimentos do tratado tem proporcionado segurança jurídica para os investimentos estrangeiros no México. Através do mecanismo de solução de controvérsias entre investidor e Estado, há uma maior proteção aos direitos do capital estrangeiro, o que explicaria o maior fluxo de investimentos.

⁶ Informação disponível em: <https://alianzapacifico.net/paises/#mexico>.

Internamente, a questão dos investimentos estrangeiros no México é regulada por lei específica, a *Ley de Inversión Extranjera*, e regulações derivadas dela, além de possuir disposições na Constituição e em legislações específicas.

Sobre a Constituição mexicana, uma importante disposição diz respeito à ratificação dos tratados internacionais. É de competência exclusiva do Senado aprovar os tratados internacionais e convenções celebradas pelo Executivo. Além de aprovar, o Senado também tem competência para denunciar, suspender, modificar, emendar, retirar reservas e formular declarações interpretativas (Art. 76, I). O órgão legislativo também exerce um papel de liderança nas negociações, ao realizar audiências para avaliar os futuros acordos de comércio e organizar missões aos futuros parceiros mexicanos.

A Constituição mexicana também restringe aos investidores adquirir propriedades terrestres ou aquáticas dentro de 100 quilômetros das fronteiras mexicanas ou 50 quilômetros de suas praias (Art. 27, I). No entanto, é permitida a aquisição indireta, através de fundos de investimentos imobiliários, que devem ser submetidos à aprovação do Ministro das Relações Exteriores (Arts. 11-14, da Lei de Investimentos).

Outra importante disposição constitucional diz respeito à tomada de propriedade, requerendo que haja compensação para tanto (Art. 27). Todavia, o nível compensação avaliada pelo governo mexicano sempre foi menor do que os países desenvolvidos consideravam adequado. Também não está claro se a legislação mexicana oferece compensação por expropriações baseadas em regulações (expropriação indireta). Ao menos, a Constituição distingue entre uma expropriação direta compensável e situações de menor interferência sobre direitos de propriedade que não geram compensação (BJORKLUND, 2013, p 468).

Também é importante ressaltar o artigo 73 da Constituição, que confere ao Congresso mexicano o poder para regular leis relacionadas ao investimento estrangeiro, transferência de tecnologia e geração, circulação e aplicação de conhecimento tecnológico necessário para o desenvolvimento nacional (WTO, 2013, p. 40).

No que se refere à lei de investimento, a *Ley de Inversión Extranjera* foi promulgada em 1993 e, desde então, sofreu algumas alterações, sendo a última em 2014. Essa lei abrange tanto o investimento direto quanto o de portfólio e permite a entrada de investimento em todos os setores da economia que não estejam regulados por legislação específica. Nesse sentido, os investidores estrangeiros podem deter até 100% do capital de companhias

mexicanas (Art. 4º, Lei de Investimentos). Ficam de fora, todavia, alguns setores, como eletricidade e energia, que estão reservados para o Estado; outros para somente cidadãos mexicanos, como telecomunicações, transporte aéreo e administração portuária; ou também sujeitos à aprovação para os casos de aquisição de mais de 49% do capital de uma empresa mexicana, como nos setores de construção de oleodutos e de telefonia celular ou empresas que valham acima de uma quantia que é determinada anualmente pelo governo (BJORKLUND, 2013, p. 467). Os investimentos estrangeiros devem ser registrados no *Registro Nacional de Inversión Extranjera*, o qual fica aos cuidados do Ministro da Economia mexicano.

Muitas decisões sobre investimentos também vêm da Comissão Nacional de Investimento Estrangeiro, onde se decide permissões em que a lei determina limitações explícitas, bem como quando o assunto se relaciona com a segurança nacional.

Todavia, essa abertura comercial e de investimentos proporcionada pelo NAFTA também é analisada sob certa cautela. Parte da doutrina aponta que o país tem enfrentado diversas dificuldades para implantar as novas obrigações internacionais oriundas deste e de outros tratados. Exemplo disso, é a questão de melhorar o tratamento ao investidor estrangeiro. Nesse sentido, o país tem recebido reclamações perante órgãos de controvérsia entre investidor e Estado. Isso tem gerado custos diretos, como a compensação ao investidor estrangeiro, bem como indiretos, como a perda de empregos por causa do investimento estrangeiro (PEREZNIETO *et al.*, 2005, p. 203).

Além disso, as dificuldades enfrentadas pelo México vêm, principalmente, do elevado grau de dependência dos Estados Unidos, uma vez que aproximadamente 80 por cento das exportações mexicanas têm como destino o mercado americano (WTO, 2013, p. 9). Isso coloca a estratégia exportadora mexicana em sérios riscos, expondo o país a uma grande volatilidade de suas exportações. Nesse sentido, o país vem enfrentando crescentes concorrências com produtos de outros países, perdendo cada vez mais espaço no mercado americano. Uma das causas é a corrosão do acesso preferencial ao mercado americano, dado aos mexicanos através do NAFTA, devido aos novos tratados comerciais firmados pelos Estados Unidos, que concedem a mesma preferência a seus novos parceiros (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 295). Ademais, essa corrosão preferencial tende a se acentuar com a TPP, uma vez que serão concedidas as mesmas preferências para boa parte dos produtos e serviços aos países do acordo megarregional (HERREROS, 2012, p. 30-35).

Outro problema é a má distribuição dos recursos oriundos da integração econômica mexicana. Os estados mais próximos dos Estados Unidos têm registrado um crescimento econômico e geração de emprego muito maiores do que em relação a regiões mais longe da fronteira americana. Por isso a necessidade de celebrar APC's, de modo a diversificar os destinos das exportações. No entanto, a proliferação de acordos comerciais celebrados pelo México tem dificultado a administração aduaneira, em razão dos diversos níveis de preferência firmados nesses tratados, tanto tarifárias quanto em relação à redução das barreiras técnicas e regras de origem dos diferentes APC's, que não são cumuláveis. Isso tem gerado incentivos para o contrabando e evasão fiscal (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 297-300).

A liberalização unilateral das tarifas NMF resolveria estes problemas, pois acabaria com a necessidade de gerar certificados de origem e baixaria os custos das operações aduaneiras no México. Todavia, os esforços de redução tarifária unilateral encontram-se barrados por alguns segmentos da economia mexicana. Um aumento no uso de medidas de defesa comercial também tem se verificado no México. Quanto mais se eliminam tarifas através dos APC's, mais a economia mexicana tem sofrido com medidas desleais de comércio. O resultado disso é que o país tenta recolocar essa proteção a setores importantes da economia, como siderurgia e indústria química, através da imposição de quotas antidumping e medidas compensatórias (ZABLUDOVSKI, 2007, p. 297-300).

2.1.2 A Política Comercial e de Investimento do Chile

Apesar de ser um país conhecido por ter uma agenda comercial liberalizadora, essa característica nem sempre foi assim na economia chilena. Apesar de ser um dos signatários originais do GATT em 1947, o Chile manteve uma economia baseada na industrialização e substituição das importações, controle da moeda, discriminação entre investidores internos e externos, entre outras características protecionistas. O país foi também um dos membros fundadores do Mercado Comum Andino, em 1969 (POLANCO, 2014, p. 2).

A política comercial chilena tal como ela é conhecida atualmente teve início em 1973, logo após a instauração da ditadura militar no país. O novo governo decidiu substituir a estratégia de desenvolvimento por meio da substituição de importações por uma baseada na promoção de exportações. A reforma promovida foi também de utilizar os preços externos como indicadores dos preços internos.

Quando instaurada a ditadura militar, a política comercial chilena era demasiadamente protecionista, caracterizada por uma dispersão das tarifas, taxa média elevada, com algumas tarifas chegando a 750%, diversas exceções e regimes especiais e várias barreiras não-tarifárias. Para se ter uma ideia, havia a modalidade de pagar um depósito prévio à importação que chegava a 10000% do valor do bem, além de muitas importações estarem sujeitas a uma aprovação prévia do Banco Central chileno. Muitas barreiras não-tarifárias foram praticamente eliminadas em três anos do novo governo, como o depósito prévio de 10000%, além das quotas e autorizações prévias. A reforma promovida pelos militares também passou por uma redução das tarifas mais altas, com o objetivo de diminuir a dispersão tarifária. Em seguida, foi estabelecida uma estrutura tarifária baseada em três taxas: 25% para matérias-primas, 30% para produtos semimanufaturados e 35% para manufaturados (SÁEZ, 2007, p. 236).

Outro importante acontecimento foi a saída do Chile do Pacto Andino, em 1976, o que permitiu a continuação da reforma em andamento, uma vez que o país deixava de aplicar uma tarifa externa diferenciada por causa do bloco econômico. Novas reduções tarifárias ocorreram até o final da década 1970, tanto em relação à tarifa uniforme, que chegou a 10%, quanto para a tarifa máxima, que passou a ser de 25%. Também foram eliminados benefícios especiais e isenções, inclusive para empresas públicas. Ainda, ficou estabelecida a devolução do Imposto de Valor Agregado (IVA) para as exportações chilenas (SAÉZ, 2007, p. 238).

O início da década de 1980 foi marcada pela crise da dívida externa, a qual assolou vários países da América Latina, inclusive o Chile. Em razão disso, o país aumentou suas tarifas alfandegárias até o teto consolidado na Rodada Tóquio, de 35%, além de aplicar medidas de defesa comercial. Entretanto, não foram aplicadas quaisquer restrições quantitativas às importações. Passada a crise, inicia-se, em 1985, uma nova redução da tarifa uniforme, excetuado o setor agrícola, que sofria forte concorrência com as exportações. No entanto, o governo começa a sofrer pressões do empresariado, o que foi compensado através do reforço dos instrumentos de defesa comercial (SAÉZ, 2007, p. 263).

Após a redemocratização do país, em 1990, sucederam-se muitos governos de centro-esquerda. No entanto, ao contrário do que se temia, os governos não só deram continuidade às reformas comerciais promovidas pelos militares, como também a aprofundaram. Foi continuada a redução unilateral da tarifa uniforme, que nesse ano era de 15%, até alcançar o nível de 6% em 2003 e foi dado prosseguimento à política de negociações bilaterais e regionais, sem deixar de lado as negociações da Rodada Uruguai. Tudo isso contribuiu para

melhorar as condições de acesso às exportações chilenas. Atualmente, a média da tarifa NMF vem se mantendo em 6% (WTO, 2015, p. 8).

A política de negociar os acordos bilaterais inicia com o Acordo de Complementação Econômica com o México, em 1991, e continua nas décadas seguintes, tendo o país também participado das negociações da TPP. Sáez e Valdés (2007) afirmam que a estratégia de firmar acordos comerciais foi baseada tanto em fatores políticos quanto econômicos. Politicamente, para restabelecer os laços políticos do país com a região, os quais foram enfraquecidos durante o regime militar. Sob o ponto de vista econômico, para resolver problemas de acesso ao mercado que não podem ser resolvidos unilateralmente, como as barreiras técnicas impostas aos produtos chilenos (SAÉZ, 2007, p. 264-265).

Assim como ocorreu com a liberalização unilateral, os acordos comerciais chilenos também foram realizados por etapas. Primeiramente, o país concentrou seus esforços em países latino-americanos, realizando uma série de acordos de complementação econômica, sob o âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

Em 1994, o país foi convidado a participar do NAFTA. Porém, as negociações para entrar no acordo fracassaram. No entanto, isso não impediu os chilenos de celebrarem, em 1997, um acordo preferencial de comércio com o Canadá, seguindo o modelo do NAFTA. Esse acordo mudou o estilo de negociação do Chile, que passou a adotar a estratégia do “regionalismo aditivo” (*additive regionalismo*), deixando de firmar acordos de complementação econômica, baseados no modelo da ALADI, para um acordo de maior complexidade e cobertura temática, fundamentado no acordo norte-americano. Além de temas tradicionais – como acesso ao mercado, regras de origem, procedimentos aduaneiros, TBT, SPS e medidas de salvaguarda –, os APC’s chilenos cobrem matérias como proteção de investimentos, serviços transfronteiriços, proteção à propriedade intelectual, concorrência e compras governamentais. (POLANCO, 2014, p. 9).

Seguindo essa tendência, os chilenos celebraram, em 1999, um novo acordo com o México, substituindo o acordo de 1991. A partir de então, o Chile seguiu uma intensa agenda negociadora. Nesse sentido, o país também firmou acordo com os Estados Unidos, o que ensejou a sua retirada das negociações para se tornar membro pleno do MERCOSUL (ALMEIDA, 1998). Atualmente, os chilenos possuem 24 acordos comerciais, que abrangem 63 países e 85% do PIB mundial⁷. Essa forte desgravação oriunda dos acordos gerou um

⁷ Informações disponíveis em: <https://alianzapacifico.net/paises/#chile>. Acesso em: out. 2015.

importante impacto fiscal, razão pela qual o governo chileno se viu obrigado a aumentar a alíquota do IVA, bem como houve um crescente uso de medidas de salvaguarda (SÁEZ, 2007, p. 247).

Ainda, o Chile passou a seguir o “*NAFTA model*” para negociar a matéria de investimentos nos APC’s. Isto é, textos longos e complexos, com várias exceções e definições, com o objetivo de dar tratamento justo e equitativo, bem como regular a expropriação (POLANCO, 2014, p. 15). Além disso, o capítulo relacionado a investimento normalmente disciplina liberalização, tratamento nacional, nação mais favorecida, padrões mínimos de tratamento, requisitos de desempenho, livre transferência de capitais, expropriação, compensação e solução de controvérsias, através de previsão de arbitragem entre Investidor e Estado (POLANCO, 2014, p. 9).

As reformas comerciais promovidas pelo Chile geraram um grande impacto para sua economia. O país passou a ter uma maior diversificação de sua pauta exportadora, diminuindo dependência por seu principal produto, o cobre. Há um aumento nas exportações agrícolas e gêneros alimentícios e de bebidas, como o vinho. Essa tendência de diversificação, no entanto, desacelerou, em razão da crise asiática, de 1998, e do aumento dos preços das *commodities* não-agrícolas, nos anos 2000.

A diversificação dos destinos das exportações chilenas também foi outra consequência dessa reforma comercial, que buscava, através das negociações bilaterais, justamente uma diversificação de zonas geográficas, consolidando o acesso a novos mercados. A Europa passou a ocupar um espaço menor da pauta exportadora chilena, bem como a América Latina (com exceção do México), em razão de instabilidades econômicas e políticas sofridas na região. Por outro lado, a América do Norte passou a ter uma crescente importância para os produtos chilenos, devido ao forte crescimento comercial do México, importante aliado do Chile. Da mesma forma, a Ásia se tornou um importante destino, em razão da crescente importância da China na economia mundial e sua consequente busca por matérias-primas (WTO, 2015, p. 7).

A abertura econômica chilena também proporcionou um aumento das importações. A entrada massiva de bens manufaturados na economia chilena gerou uma diminuição da importância de sua indústria e, conseqüentemente, menos empregos no setor industrial. Os principais segmentos afetados foram têxteis e vestuários, maquinários e produtos metálicos. Todavia, ao mesmo tempo se verifica uma compensação, devido ao crescimento de outros setores, como o agrícola e de gêneros alimentícios (SÁEZ, 2007, p. 256-257).

As reformas na política econômica chilena também incluíram mudanças na legislação do país. Em 1974, foi promulgado o Decreto-lei 600 (DL-600), mais conhecido como Estatuto do Investimento Estrangeiro (*Estatuto de la Inversión Extranjera*). Foi através dele que o Chile realizou contratos com investidores estrangeiros, garantindo-lhes tratamento não discriminatório, como a invariabilidade do regime de impostos às empresas no momento de realizar o investimento. Essa lei garantiu aos investidores estrangeiros o tratamento nacional e o acesso ao mercado dos mais variados setores da economia chilena, exceto alguns protegidos por leis específicas, como pesca costeira, transporte aéreo e comunicações. O investidor estrangeiro também não pode adquirir terras localizadas até dez quilômetros da fronteira ou até cinco quilômetros da costa chilena (WTO, 2015, p. 40-41).

Além disso, essa lei eliminou os requisitos de desempenho e permitiu a presença de investimentos estrangeiros em todos os setores da economia. No entanto, há de se ressaltar que não é dado incentivo especial algum aos investimentos estrangeiros fora da abrangência deste estatuto, nem incentivos fiscais para determinados setores. Os únicos incentivos dados estão associados a setores de tecnologia e para zonas extremas do país. Por fim, a única limitação presente na lei foi o prazo mínimo de um ano para a repatriação do capital investido (SAÉZ, 2007, p. 257).

Com o tempo, o decreto foi se tornando menos importante, devido ao advento do Capítulo XIV do Compêndio da Regulamentação do Banco Central, que consiste em um sistema de registro administrativo controlado pelo Banco Central chileno. Esse instrumento legal cobre investimentos acima de 10 milhões de dólares e modalidades como empréstimos, depósitos e contribuições de capitais vindos do exterior. Ele também garante o tratamento nacional aos investidores estrangeiros (WTO, 2015, p. 41).

A partir de 2016, do DL-600 foi substituído por um novo quadro legal para investimentos estrangeiros. A *Ley Marco para la Inversión Extranjera*, passou a vigor no Chile. Além das garantias já concedidas no DL-600, o prazo mínimo de um ano para transferências foi abolido e não mais requer a execução de um contrato entre o investidor estrangeiro e o Governo do Chile. No entanto, os contratos assinados antes desta lei continuam em vigor (PÉREZ, 2015).

A matéria de investimentos também está inserida na Constituição chilena. A Carta Magna chilena estabelece que toda modificação tarifária deve ser aprovada pelo Congresso Nacional. Porém, a iniciativa de propor essa alteração é exclusiva do Poder Executivo, cabendo ao Ministro da Fazenda criar o projeto de lei que modifica a tarifa alfandegária. Já a

iniciativa e condução das negociações comerciais é do Presidente da República, através de mandato constitucional. O Congresso só pode votar contra ou a favor de um acordo comercial, mas não pode alterá-lo (SAÉZ, 2007, p. 263-264).

Todas as decisões políticas das negociações são tomadas pelo Comitê Interministerial de Relações Internacionais, o qual é presidido pelo Ministro das Relações Exteriores e integrado pelos ministros da Fazenda, Agricultura e Secretário-geral da Presidência. É importante lembrar que as negociações contam com o apoio técnico da Direção de Relações Econômicas Internacionais (DIRECON), do Ministério das Relações Exteriores. O diretor do DIRECON é nomeado pelos ministros da Fazenda e das Relações Exteriores. Esse órgão é o responsável por manter boa parte dos contatos com os outros países, bem como com o setor privado chileno. Para isso, o DIRECON tem estabelecido um mecanismo de consulta à sociedade civil durante as negociações dos acordos comerciais. Essas consultas são de caráter meramente informativo e sem vinculação legal. Elas se iniciaram nas negociações com o Canadá e se formalizaram durante as negociações da ALCA, tendo alcançado o ponto mais alto durante a negociação para o tratado de comércio com os Estados Unidos (SÁEZ, 2005, p. 264-265).

Ainda, segundo a Constituição chilena de 1980, não há um mecanismo de consulta prévia com o Congresso Nacional, tal como existe nos Estados Unidos, com a Autoridade para Promoção Comercial (*Trade Promotion Authority – TPA*), e na União Europeia, através de mandatos da Comissão Europeia. Não há uma forma de o Congresso Nacional apresentar seu ponto de vista sobre os principais pontos da negociação e o conteúdo do acordo comercial. Tampouco o Congresso chileno possui um serviço de estudos para apoiar suas decisões, tal como o *Congressional Research Service*, dos Estados Unidos (SÁEZ, 2007, p. 270).

Diferentemente do que ocorre com os mexicanos, os chilenos possuem, atualmente, uma gama diferenciada de destinos de suas exportações. O principal destino das exportações chilenas é o Leste Asiático, seguido por União Europeia, América Latina e Caribe e, finalmente, Estados Unidos (TPR, 2015, p. 150). No entanto, o Chile também sofre de vulnerabilidades nas suas exportações, que ainda dependem muito de recursos naturais, principalmente o cobre. Essa alta concentração de poucos produtos nas vendas chilenas implica em grandes riscos às receitas oriundas das suas exportações, devido à volatilidade dos preços dessas *commodities*. A queda dos valores de apenas uma dessas matérias-primas implicaria em grandes perdas para a economia chilena.

2.1.3 A Política Comercial e de Investimento do Peru

A política de abertura econômica peruana ocorreu de maneira semelhante com as de México e Chile. Ela começou mais tarde do que os dois países, no início dos anos 1990, quando a economia peruana apresentava tendências altamente protecionistas, assim como boa parte dos países latino-americanos. Na época, a taxa média de importação era de cerca de 66%, além de proibir a importação de uma série de produtos. Somado a isso, o país enfrentava crise econômica, com hiperinflação e queda na produção doméstica, e política, com corrupção e a ameaça de grupos terroristas, como o Sendero Luminoso (BARACAT, *et al*, 2013, p. 2).

Esse cenário começou a mudar com as eleições de 1990, quando o candidato da oposição, Mario Vargas Llosa, defendeu o caminho do liberalismo para conter a crise. Apesar de ter perdido as eleições, o presidente reeleito Alberto Fujimori teve de adotar uma plataforma liberal, promovendo uma série de reformas, porém de maneira muito autoritária. A única relevante iniciativa de integração regional que o país possuía naquela época era o Pacto Andino. Todavia, os peruanos se retiraram do bloco em 1992, devido a divergências políticas, sobretudo pela não aceitação da tarifa externa comum proposta. O país retornou ao bloco em 1996, quando o Protocolo de Trujillo modificou o Acordo de Cartagena, criando a Comunidade Andina das Nações.

As reformas promovidas pelo governo peruano ao longo da década de 1990 estavam baseadas no sucesso do desempenho econômico do Leste Asiático, o que motivou o país a direcionar suas exportações para aquela região, da mesma forma como seus vizinhos chilenos. Essa busca por parceiros da região asiática foi proporcionada graças à adesão do Peru à APEC, em 1998. Com os objetivos de aproximar as economias da Ásia e Pacífico através da abertura bilateral e regional, a participação do Peru nesse bloco ajudou o país a promover a liberalização e facilitação do comércio e investimento, bem como a coordenar posições em foros multilaterais e regionais. A estratégia se baseava em dois pilares: intensificação do processo de abertura do mercado e liberalização do comércio e desenvolvimento do comércio exterior, com o objetivo de proporcionar maior competitividade nacional e fazer do comércio internacional um instrumento para a inclusão social (WTO, 2013, p. 12).

A política de abertura comercial peruana continuou na década seguinte. Em 2001, foi eleito presidente Alejandro Toledo, que aprofundou as políticas promovidas pelo presidente Fujimori, além de lançar novas reformas, as quais continuaram sob o mandato do presidente

Alan García Perez, eleito em 2006 (BARACAT, *et al*, 2013, p. 3). Em 2007, visando facilitar o Acordo de Promoção Comercial com os Estados Unidos, foi autorizado pelo Congresso peruano a delegação para o Executivo legislar sobre matérias como facilitação do comércio, promoção de investimento privado, entre outros assuntos.

Por fim, até mesmo a chegada do esquerdista Ollanta Humala ao poder, em 2011, não impediu que o país continuasse com a política comercial e de investimentos iniciadas por Alberto Fujimori. Essa política comercial continuará a mesma nos próximos anos, promovendo mais exportações a setores não-tradicionais, melhorando a qualidade dos produtos peruanos, integrando o país nas CGV's, tornando a economia mais competitiva, bem como melhorando o acesso a mercados internacionais.

O resultado disso é que o Peru passou a caminhar na contramão da crise vivenciada por alguns países sul-americanos. O Produto Interno Bruto (PIB) peruano cresceu em uma média de 6,9% no quinquênio de 2007-2012. Só não teve um crescimento grande no ano de 2014, em razão da queda dos preços das principais matérias-primas exportadas pelo país, como cobre e ouro. Mesmo assim, a economia peruana expandiu 2,4% naquele ano. Esse crescimento econômico também refletiu no PIB per capita, que saltou de US\$ 3,7 mil, em 2007, para US\$ 6,6 mil em 2012. Houve reflexos, também, em outros pontos da economia, como a redução da dívida pública, que alcançou 19,7% do PIB, sendo um dos níveis mais baixos do mundo, além de as reservas internacionais peruanas crescerem, equivalendo a 32% da economia peruana no ano de 2012 (WTO, 2013, p. 4). Além disso, Peru passou a ter uma das mais abertas economias da região, contando com o comércio exterior para mais da metade de seu PIB. O maior acesso ao mercado exterior também propiciou uma tendência de venda de produtos não-tradicionais da pauta exportadora peruana, como o setor agrícola (WTO, 2013, p. 16).

Atualmente, a política peruana se baseia em melhorar as condições de acesso aos mercados externos, estabelecimento de regras claras e previsíveis para o comércio exterior e um quadro regulatório para a atração de investimento privado. Para tanto, os instrumentos políticos utilizados são a liberalização tarifária unilateral, negociações comerciais internacionais e desenvolvimento de políticas direcionadas à competitividade interna, relacionada ao comércio exterior e políticas de desenvolvimento (WTO, 2013, p. 9).

A redução tarifária unilateral começou com as reformas promovidas em 1990. Desde então, as tarifas NMF dos produtos só têm sofrido reduções e nenhum bem sofreu um aumento ao longo desses vinte e cinco anos. Em 2006, o Ministério de Economia e Finanças

estabeleceu Diretrizes da Política Tarifária, que indicam a redução de tarifas em diversos setores, assim como dar maior acesso a bens importados, de consumo e de capitais a preços baixos e maior variedade e qualidade dos produtos. O resultado é uma menor tarifa média e dispersão tarifária. A tarifa NMF caiu para 3,2% em 2012 e a dispersão tarifária foi para 3,8%. Atualmente, há três níveis de tarifa NMF, que variam de zero a 11%. A tarifa zero é aplicada em 56% de todos produtos importados, os quais representam 74% das exportações em termos de valores (WTO, 2013, p. 9).

A política de firmar acordos bilaterais ou regionais também é um dos instrumentos da estratégia de abertura comercial do Peru. Ela serve para complementar os acordos multilaterais de comércio, porém, em momento algum, são para substituí-los. Isso contribui para dar um maior dinamismo às exportações e consolida o livre acesso dos produtos oriundos de setores pouco tradicionais da economia peruana, bem como estabelece regras mais estáveis e previsíveis para a atração de investimentos. Por sua vez, o aumento das importações proporciona uma maior eficiência e produtividade da indústria doméstica, que passa a ter um acesso de componentes importados mais baratos e de maior tecnologia, o que assegura uma competitividade e especialização da indústria nacional (WTO, 2013, p. 11).

Os peruanos também optaram por firmar esses acordos, pois torna-se mais fácil estabelecer sua própria identidade perante outras nações, algo que o país não conseguiria alcançar sozinho nas negociações multilaterais, pois trata-se de uma economia de porte médio, a qual não teria força política suficiente para exercer um papel de líder em negociações como a da OMC (BARACAT, *et al*, 2013, p. 9). Apesar disso, o país tem atuado nos foros e negociações sobre comércio internacional. É um dos 22 membros da OMC que negociam a formação do Acordo sobre Comércio de Serviços (TISA, sigla em inglês).

A política voltada ao desenvolvimento do comércio exterior também conta com o Plano Estratégico Nacional de Exportação, de 2003, que estabelece estratégias de promoção comercial a nível nacional e que conta com a participação coordenada com o setor privado. Suas principais diretrizes são desenvolvimento da oferta de exportação, desenvolvimento de mercados internacionais, facilitação do comércio e desenvolvimento de uma cultura exportadora. Inicialmente, esse plano era para durar dez anos. No entanto, devido às novas tendências do comércio internacional, ele foi substituído por um novo plano, de mesmo nome, e que deve durar até 2021 (WTO, 2013, p. 14).

Os investimentos também acompanharam a expansão comercial peruana. Peru recebeu cerca de 48 bilhões de dólares em IED no período entre 2007 e 2012, o que representa cerca

de 5,3% do PIB do país (WTO, 2013, p. 4). Em 2014, o país recebeu aproximadamente 7,6 bilhões de dólares em investimentos (UNCTAD, 2015, An. 5). Os principais setores que são alvos dos investidores estrangeiros são mineração, finanças, comunicações, indústria e energia, que correspondem a mais de 85% do total investido no país (WTO, 2013, p. 16).

Todo o quadro legal para a promoção e proteção de investimento tem como principal pilar a Constituição de 1993, que estabelece regras que consagram princípios como o tratamento nacional, dando igualdade de condições entre os investimentos privados nacionais e estrangeiros. Os investimentos estrangeiros também são permitidos em quase todos os setores da economia sem qualquer restrição, não sendo necessário sequer autorizações do governo.

Outro importante marco legal é o Decreto Legislativo nº 662, de 1991, que estabelece regras claras e salvaguardas necessárias para o investidor estrangeiro (WTO, 2013, p. 14). A Lei sobre Parcerias Público e Privadas, em vigor desde 2008, também é uma importante contribuição para a atração de investimentos. Visando, principalmente, preencher as lacunas da infraestrutura do país, essa lei simplifica os processos de promoção de investimento privado e inclui a previsão da arbitragem como um mecanismo de solução de disputa. Ainda, o Congresso peruano aprovou, em 2013, uma série de leis que facilitam o investimento privado, através da eliminação de entraves burocráticos para atividades empresariais, renovação de projetos de construção e renovação urbana e simplificação das autorizações municipais, encorajando o investimento para áreas como serviços e obras públicas de infraestrutura (WTO, 2013, p. 15-16).

Acordos bilaterais de promoção e proteção de investimentos também têm sido instrumentos eficazes para dar garantia, proteção e acesso a mecanismos de solução de disputa aos investidores estrangeiros. Nesse sentido, o país concluiu 33 acordos dessa natureza, bem como firmou diversos acordos comerciais que possuem a matéria de investimentos. Os peruanos também dão garantias aos investimentos regionais, através da Comunidade Andina, que dispõe de um regime comum para a disciplina, como a garantia ao tratamento nacional aos investidores oriundos de um Estado-parte ao investir em outro país do bloco. Além disso, Peru é membro do ICSID e da Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA, sigla em inglês).

Os órgãos responsáveis pela política de investimento estrangeiro são o Ministério da Economia e Finanças, que cuida da sua formulação, e da Agência de Promoção de Investimento Privado Peruano (Proinversión), que implementa as políticas estabelecidas pelo

ministério, além de promover as diretrizes das empresas multinacionais no país e coordenar órgãos dos setores públicos e privados e organizações da sociedade civil (WTO, 2013, p. 15).

2.2 OS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO DE CHILE, PERU E MÉXICO

2.2.1 Do Início das Relações Comerciais até a Aliança do Pacífico

Os arranjos bilaterais formados entre esses três países eram, inicialmente, acordos de complementação econômica (ACE), que foram substituídos, posteriormente, por acordos preferenciais de comércio. O acordo entre Chile e México foi assinado em 1991, na forma de ACE. Contemplava uma liberalização total, programada e automática de mais de 95% dos produtos, além de ser o primeiro tratado regional a incorporar um sistema de solução de controvérsias. Foi substituído por um APC, assinado em abril de 1998 e em vigor a partir de agosto do ano seguinte, dando origem a um crescimento médio anual de 9% do comércio entre os dois países. Os principais temas cobertos pelo acordo são propriedade intelectual, investimentos e serviços. Além disso, foi incluído um capítulo sobre compras do setor público, vigente desde 2008, e está pendente a negociação de um capítulo sobre serviços financeiros (DIRECON, 2012, p. 3).

A parceria comercial entre Chile e Peru foi impulsionada por um ACE que entrou em vigor em julho de 1998. Assim como aconteceu com o acordo entre Chile e México, houve a conversão do ACE para um APC, concluído em agosto de 2006, que só entrou em vigor em março de 2009. Na época das tratativas deste último acordo, cerca de 80% dos produtos estavam desgravados e 65% estava livre das tarifas aduaneiras. Atualmente, cerca de 99,6% dos produtos comercializados entre os países se encontram livre de tarifas, o que corresponde a quase sete mil produtos. Ainda, foram aprofundadas e atualizadas matérias já previstas no primeiro acordo, tais como regras de origem, facilitação de comércio, barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, questões aduaneiras e defesa comercial. O tratado também disciplina matérias como investimento, comércio transfronteiriço de serviços, com capítulos específicos sobre cada tema, além de conter um sistema de solução de controvérsias mais efetivo, o qual permite ao reclamante optar entre o órgão do tratado ou da OMC (DIRECON, 2013, p. 3).

Peru e México também assinaram um acordo bilateral, que data de abril de 2011 e está em vigor desde fevereiro de 2012. Esse acordo também substituiu um ACE, firmado em 1987, aumentando a regulação de temas como serviços e investimentos em parágrafos específicos. Além disso, matérias como barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, regras de origem, serviços financeiros também fazem parte do acordo. Está previsto, também, um sistema de solução de controvérsias, que só será instaurado quando as partes renunciarem ao direito de recorrer a qualquer outro procedimento de solução de controvérsias. Nesse órgão julgador, as partes não poderão trazer questões relativas à cláusula NMF, nem questões relativas ao investimento estrangeiro no México. Também há previsão de mecanismo de implementação, que permitirá medidas de retaliação ou revisão. Contudo, diferentemente do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, não está prevista a retaliação cruzada (DIRECON, 2014, p. 46-49).

A formação desses acordos bilaterais viabilizou a formação da Aliança do Pacífico, estabelecida em 28 de abril de 2011, em Lima, no Peru, através da assinatura do Acordo de Integração Profunda do Pacífico, e consolidada formalmente em 06 de junho de 2012, com a Assinatura do Acordo Marco, na IV Reunião da Aliança do Pacífico, em Antofagasta, no Chile.

Esse bloco é formado por Peru, Chile, Colômbia e México e tem o objetivo de “avançar progressivamente para a livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas”, “impulsionar um maior crescimento, desenvolvimento e competitividade entre as economias dos Estados-partes” e “converter-se em uma plataforma de articulação política, integração econômica e comercial e projeção ao mundo, com ênfase na região Ásia-Pacífico”⁸. Além disso, o bloco possui um requisito básico para países que querem aderir-lo, que é a existência de acordos bilaterais com todos os países-membros. Isso dá um maior dinamismo, pois evita que questões árduas sejam discutidas com vários integrantes. É importante ressaltar que, em 2013, Costa Rica iniciou seu processo de adesão do bloco.

Em fevereiro de 2014, foi elaborado o Protocolo Adicional ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico, ainda não ratificado. Através desse protocolo, os Estados-partes se comprometerão a liberalizar, de imediato, 92% do comércio, sendo os 8% restantes nos próximos anos. Ainda, está contida nesse protocolo a regulamentação dos seguintes temas: bens, serviços, acesso ao mercado, barreiras não-tarifárias, regras de origem, facilitação do comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias, barreiras técnicas, compras governamentais,

⁸ Informações disponíveis em: http://alianzapacifico.net/que_es_la_alianza/la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos/. Acesso em 28 set. 2015.

investimentos, serviços financeiros e serviços marítimos, comércio eletrônico, telecomunicações, transparência, exceções e solução de controvérsias. Quanto ao capítulo sobre investimento, estão presentes disposições como arbitragem entre investidor e Estado, responsabilidade social das empresas e não redução de padrões de saúde e meio ambiente (POLANCO, 2014, p. 27).

2.2.2 Os Acordos Comerciais do Peru

O processo de integração econômica peruana foi o mais tarde entre os três países. As primeiras tratativas para o acesso ao mercado estrangeiro aconteceram somente na década de 1990. No ano de 2006, foi assinado o APC com os Estados Unidos, entrando em vigor somente em fevereiro de 2009. Já o acordo com a União Europeia foi firmado junto com a Colômbia e está em vigor desde março de 2013. Peru também negociou acordos com Canadá, China, Cingapura, Costa Rica, Coreia do Sul, EFTA, Japão e Panamá, além dos acordos com Chile, México e a Aliança do Pacífico. Esses arranjos foram assinados recentemente e não chegam a uma década de existência (RTA-IS⁹).

Os peruanos também firmaram acordos comerciais sob o âmbito da ALADI. Todavia, os acordos dessa natureza não serão objetos de estudo, pois tratam-se apenas de concessões tarifárias que compreendem um limitado número de produtos e algumas preferências não-tarifárias para a matéria de bens, como a implementação de medidas sanitárias e fitossanitárias, obstáculos técnicos ao comércio, procedimentos aduaneiros, transparência e solução de controvérsias. Segundo o Ministério de Comércio Exterior e Turismo¹⁰, estão em vigor o Acordo de Complementação Econômica com Cuba, o Acordo de Alcance Parcial de Natureza Comercial, firmado com a Venezuela e o Protocolo para Acelerar a Liberalização do Comércio de Mercadorias e a Facilitação do Comércio e seus Protocolos Adicionais, celebrado com a Tailândia.

A exclusão de análise desses acordos se coaduna com a classificação do Sistema de Informações de Acordos Regionais de Comércio da OMC (RTA-IS, sigla em inglês). Serão

⁹ REGIONAL TRADE AGREEMENTS INFORMATION SYSTEM. Disponível em: <http://rtais.wto.org>. Acesso em 2015-2016.

¹⁰ Disponível em: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=45&Itemid=69. Acesso em: maio 2015.

analisados, portanto, os acordos firmados com União Europeia, Costa Rica, Panamá, Japão, Coreia do Sul, Canadá, Cingapura, China, Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA, sigla em inglês), Estados Unidos, México e Chile. Destes, classificam-se como arranjos do eixo Sul-Sul os acordos comerciais com: China, Costa Rica, Panamá, México e Chile, além da Aliança do Pacífico. Por sua vez, as relações Norte-Sul compreendem os acordos firmados com: União Europeia, Japão, Coreia do Sul, Canadá, Cingapura, EFTA e Estados Unidos. Para maior elucidação dos acordos, é importante analisar as tabelas em anexo.

Todos os acordos Sul-Sul possuem regras específicas para a matéria de investimento. No entanto, nenhum acordo comercial desse eixo apresenta regulamentação específica para matérias não abrangidas pela OMC, tais como trabalho, meio ambiente, empresas estatais e comércio eletrônico.

Não obstante, um importante tema que está presente em quase todos os acordos comerciais Sul-Sul é sobre propriedade intelectual, que não está disciplinada apenas nos arranjos com o México e Chile. O tema sobre concorrência também está em quase todos os acordos, com exceção dos acordos com México e China. A disciplina sobre compras governamentais está regulamentada apenas nos acordos firmados com Costa Rica e Panamá, que também possui disposições sobre telecomunicações, sendo o único acordo que aborda essa matéria. Já serviço financeiro também está disposto no acordo com o México.

Os acordos firmados no contexto Norte-Sul possuem como característica abranger um número maior de matérias, tanto regras *OMC-plus*, quanto *OMC-extra*. Destaca-se, nesse sentido, o acordo celebrado com os Estados Unidos, o qual dispõe sobre todas as matérias analisadas na pesquisa comparativa (tabelas em anexo). Os acordos com Canadá e Coreia do Sul são outros importantes exemplos. Ambos abrangem quase todas as matérias analisadas, à exceção de propriedade intelectual, no caso do arranjo com os canadenses, e empresas estatais, no tratado com os coreanos.

As regras *OMC-plus*, como propriedade intelectual e investimentos também estão presentes em quase todos os acordos. Conforme já dito, a matéria sobre propriedade intelectual não está disciplinada nos acordos com Canadá e, também, com Cingapura. Já investimento não está abrangido no APC com o Japão e tampouco há um capítulo específico sobre a matéria no acordo com União Europeia, que apenas contém disposições no capítulo que trata sobre cooperação econômica e no capítulo sobre serviços, no modo 3 de serviços, no caso do Acordo Chile-União Europeia (RORIZ *et al.*, 2013, p. 205).

Todos os acordos Norte-Sul cobrem as disciplinas sobre concorrência e compras governamentais. Outras matérias OMC-*extra* também estão presentes em boa parte desses acordos, como serviços financeiros, que só não aparece nos acordos firmados com União Europeia, EFTA e Cingapura, comércio eletrônico, ausente apenas no arranjo celebrado com o Japão, e telecomunicações, não abrangido pelos acordos com União Europeia e Cingapura. Com menos frequência aparecem as matérias ambiental, trabalhista, presentes nos acordos com Canadá, Estados Unidos e Coreia do Sul, conforme já assinalado, e sobre empresas estatais, também presente nos arranjos com os canadenses e americanos e no acordo com o EFTA.

2.2.3 Os Acordos Comerciais do Chile

Chile é um dos países que mais se destacam desse modelo de integração econômica na América Latina, possuindo os mais antigos arranjos preferenciais e a maior diversidade de acordos comerciais, os quais datam da década de 1990, quando passou a adotar a política do regionalismo aberto (*“open regionalism”*). O regime de comércio e investimento chileno é marcado pela abertura, transparência e previsibilidade, dando um papel central para os acordos preferenciais de comércio, razão pela qual eles participam das negociações para a formação de novos acordos, de alto nível, como a TPP.

Os parceiros comerciais dos chilenos são das mais distintas regiões do planeta, oriundos tanto da América Latina quanto da Ásia, Pacífico, América do Norte e Europa. O país apresenta um equilíbrio de arranjos entre os eixos Norte-Sul e Sul-Sul, com uma parcela um pouco maior de acordos com os países em desenvolvimento. No âmbito Sul-Sul, os chilenos celebraram acordos com Vietnã, Hong Kong, China, Índia, Malásia, Tailândia, América Central, Panamá, além de México, Colômbia e Peru, conforme já mencionado. Já os acordos Norte-Sul foram celebrados com Estados Unidos, EFTA, Japão, Canadá, Turquia, União Europeia, Coreia do Sul e Austrália (RTA-IS).

Os acordos Sul-Sul não contam com uma grande diversidade de matérias. Exemplo disso são os acordos firmados com Vietnã e Malásia, que dispõem apenas sobre comércio de bens e regulamentações decorrentes disso, como regras de origem, medidas técnicas e sanitárias e fitossanitárias. Outros arranjos também carecem de maior abrangência, como o firmado com Índia, que também não dispõe sobre a matéria de serviços, e o formado com

Panamá, que disciplina sobre comércio de bens e serviços e a matéria de investimentos, e os tratados com China e Tailândia, que abrangem apenas sobre comércio de bens e serviços. Todavia, é importante referir que o acordo com os tailandeses faz menção sobre algumas regras OMC-*extra* no capítulo sobre cooperação econômica, tais como trabalho, meio ambiente, compras governamentais e comércio eletrônico.

O acordo mais abrangente foi celebrado com Colômbia, o qual possui capítulos sobre investimento, trabalho, meio ambiente, compras governamentais e comércio eletrônico. Apesar disso, não dispõe sobre propriedade intelectual. Da mesma forma o tratado com Hong Kong, que também não contém regras sobre propriedade intelectual e investimento. No entanto, esse acordo contém capítulos sobre meio ambiente, concorrência, compras governamentais e serviços financeiros.

O APC celebrado com o México inclui matérias OMC-*plus*, como investimento e direitos da propriedade intelectual, além de disciplinar sobre telecomunicações, concorrência e empresas estatais. A parceria comercial com o grupo de países da América Central também dispõe de regras sobre telecomunicações, concorrência e investimentos. Além disso, o acordo com os países centro-americanos possui um capítulo sobre compras governamentais.

Já os acordos celebrados pelos chilenos no âmbito das relações Norte-Sul são mais complexos do que os concluídos com os países em desenvolvimento. A única exceção é o APC com Turquia, que dispõe apenas de regras sobre o comércio de bens e proteção aos direitos de propriedade intelectual.

Os demais acordos possuem tanto regras OMC-*plus*, quanto OMC-*extra*. O acordo com os Estados Unidos é o exemplo mais notório, pois dispõe de todas as regras examinadas na Tabela nº 2, em anexo. No que diz respeito às matérias OMC-*plus*, apenas o acordo com Canadá não abrange a questão sobre propriedade intelectual, enquanto que apenas o pacto com o bloco EFTA não inclui a disciplina de investimentos. Em relação às regras OMC-*extra*, os acordos possuem a matéria sobre concorrência e boa parte disciplina sobre compras governamentais. Serviços financeiros, que não é abrangido apenas no arranjo com Canadá, e telecomunicações, que não está disposto nos acordos com Japão e EFTA, também aparecem na maior parte dos acordos comerciais. Com menos frequência aparecem os capítulos sobre empresas estatais, presente apenas com os Estados Unidos, comércio eletrônico, que além do acordo com os americanos, também consta no firmado com a Austrália, e as matérias trabalhista e ambiental, presente nos acordos com os Estados Unidos, conforme já mencionado, e com a União Europeia, no artigo sobre cooperação econômica.

2.2.4 Os Acordos Comerciais do México

Os mexicanos são os que possuem menos acordos em comparação com Chile e Peru. O acordo de maior destaque do qual o México participa é, certamente, o NAFTA. Além disso, são parceiros comerciais dos mexicanos o EFTA, a União Europeia, Israel, Japão, América Central, Colômbia e Uruguai, além de Chile e Peru. Com exceção do tratado com a América Central, firmado em 2011, os demais acordos foram realizados no início da primeira década de 2000.

No âmbito Sul-Sul, além dos acordos com os chilenos e peruanos, os mexicanos firmaram tratados apenas com Colômbia, Uruguai e América Central. Todos eles regulam as disciplinas de propriedade intelectual, investimentos e telecomunicações, além de apresentar algumas matérias OMC-*extra*. Porém, nenhum contém um capítulo específico para as matérias trabalhista e ambiental. Compras governamentais só não está presente no acordo com o Uruguai, que regula apenas concorrência e empresas estatais. No mais, destacam-se o acordo com Colômbia, que regula a matéria de serviços financeiros e empresas estatais, o tratado com a América Central, que possui regras sobre o comércio eletrônico.

Já os APC's celebrados no contexto Norte-Sul foram com algumas das principais potências econômicas, como Estados Unidos e Canadá, através do NAFTA, além de tratados com União Europeia, Japão, EFTA e Israel. Esses acordos abrangem um número maior de matérias, se comparado com os arranjos firmados com países em desenvolvimento. A maioria deles regulamentam as disciplinas OMC-*plus* de investimento e propriedade intelectual, com exceção do acordo com o Japão, que não possui regras sobre proteção do direito de propriedade intelectual, e com Israel, que apenas reafirma os compromissos firmados na OMC sobre comércio de serviços e propriedade intelectual e não possui disposições sobre investimentos.

As matérias OMC-*extra* compras governamentais e concorrência aparecem em todos os acordos referidos. Já disposições sobre serviços financeiros não constam apenas no acordo com Israel e sobre empresas estatais não aparecem apenas nos tratados com Japão e União Europeia. O capítulo sobre telecomunicações consta apenas no NAFTA e nenhum acordo firmado pelos mexicanos no âmbito Norte-Sul possui capítulo sobre comércio eletrônico, trabalho e meio ambiente. As únicas disposições sobre esses assuntos aparecem no título sobre cooperação do acordo com União Europeia, que reafirma compromissos sobre meio

ambiente e nas *side letters* do NAFTA sobre trabalho e meio ambiente, os quais não possuem força executória.

2.3 A RELAÇÃO INVESTIDOR-ESTADO NOS ACORDOS COMERCIAIS DE CHILE, PERU E MÉXICO

A seção a seguir pretende analisar a relação entre investidor e Estado sob duas perspectivas. A primeira é em relação aos acordos comerciais formados por Chile, Peru e México no âmbito das relações Sul-Sul, isto é, os acordos que os três países, consideradas economias em desenvolvimento e, portanto, do Sul global, possuem com nações desse mesmo eixo. A segunda é a partir dos acordos celebrados por esses países latino-americanos com economias desenvolvidas (âmbito Norte-Sul).

2.3.1 Os Acordos Comerciais Sul-Sul

As regras de investimentos estão presentes em boa parte dos acordos comerciais Sul-Sul. Conforme a tabela nº 1, em anexo, a Aliança do Pacífico e os demais acordos peruanos e mexicanos disciplinam a matéria. Em relação aos tratados chilenos, somente os arranjos firmados com Índia, Malásia, Tailândia, China, Vietnã, Turquia e Hong Kong não possuem regras dessa natureza.

A Aliança do Pacífico e os acordos peruanos firmados com Chile, México, Panamá e Costa Rica, os chilenos com Colômbia e México e os mexicanos com América Central, Panamá e Uruguai apresentam as cinco disposições apresentadas pelo NAFTA sobre a relação entre investidor e Estado: tratamento não discriminatório, padrão mínimo de tratamento, proibição aos requisitos de desempenho, livre transferência e expropriação.

Os textos dos artigos que abordam sobre o tratamento nacional são semelhantes ao que contém no Capítulo 11 do NAFTA, inclusive adotando os termos “tratamento não menos favorável” e “circunstâncias similares”, os quais foram alvo de controvérsias no tribunal do acordo norte-americano. Os acordos em questão também seguem o acordo norte-americano no que se refere à proteção de investimento na fase de pré-estabelecimento (estabelecimento, aquisição ou expansão), deixando os investidores estrangeiros em iguais condições com os

investidores locais quando o investimento é estabelecido no estrangeiro. A única diferença apresentada foi no acordo celebrado entre México e América Central, que adota a linguagem de “tratamento formalmente idêntico” e “formalmente técnico” para impor a mudança das condições de concorrência, se tal tratamento for menos favorável em relação aos investidores ou investimentos similares.

Os referidos acordos também se assemelham com o disposto sobre a cláusula da nação mais favorecida. Eles adotam a linguagem do NAFTA, ao referir que o tratamento não deve ser menos favorável que “qualquer outra parte” (*cualquier País no Parte/que no sea Parte*), propiciando que o tratamento a uma terceira parte, através de outro APC, deva ser estendido aos acordos em questão. A única exceção é o acordo entre México e Uruguai, que compreende tanto o termo “da outra parte” quanto “de qualquer outra parte”¹¹. Além disso, os acordos do Peru com Panamá e Costa Rica e do México com América Central apresentam um parágrafo referindo que não estendem esse tratamento para os procedimentos de solução de controvérsias entre investidor e Estado. O acordo entre os mexicanos e o bloco centro-americano também apresenta a exceção à nação mais favorecida quando uma das partes já tiver provido um tratamento especial a investidores estrangeiros em decorrência de outro tratado.

É importante observar que o acordo entre México e Colômbia adota, em um mesmo artigo, o tratamento nacional e a nação mais favorecida, mas segue as terminologias “tratamento não menos favorável” e “circunstâncias similares”. Todavia, o arranjo não protege o investimento na fase de pré-estabelecimento.

Quanto ao padrão mínimo de tratamento, o único acordo que não faz referência ao assunto é o arranjo entre México e Colômbia. Em relação aos demais, o parágrafo 1º dos artigos sobre o padrão mínimo de tratamento são iguais ao que está exposto no Artigo 1105 do NAFTA. Quase todos os acordos possuem um artigo separado dispendo detalhadamente sobre o tratamento não discriminatório em relação a medidas tomadas em caso de perdas sofridas por investidores no caso de revoltas ou conflitos armados, com exceção dos acordos mexicanos com Chile e Uruguai, que preveem a questão no próprio artigo sobre o padrão mínimo de tratamento.

¹¹ “a los inversionistas de la otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones” (Acordo México-Uruguai, Art. 13-04).

A novidade fica em relação ao parágrafo 2º da Aliança do Pacífico, dos demais acordos do Peru e do acordo entre Chile e Colômbia, que fazem clara alusão à Nota de Interpretação da Comissão de Livre Comércio do NAFTA, de 2001, já analisada neste trabalho, que pacificou os entendimentos quanto ao nível mínimo de tratamento e em relação aos conceitos “tratamento justo e equitativo” e “total proteção e segurança”. À exceção dos tratados mexicanos com Peru, Chile, Colômbia e Uruguai, os demais também preveem que o conceito “tratamento justo e equitativo” inclui a obrigação de não denegar justiça ao investidor estrangeiro em procedimentos penais, civis ou administrativo, de acordo com o devido processo legal. Por fim, a Aliança do Pacífico apresenta uma novidade em relação aos demais ao dispor da exigência em dar proteção policial consoante com o que é exigido pelo direito internacional consuetudinário no que se refere à “total proteção e segurança” (Art. 10.6.2, ‘b’).

No que diz respeito aos requisitos de desempenho, os sete requisitos proibidos no NAFTA também aparecem na Aliança do Pacífico, em todos os acordos bilaterais peruanos, nos chilenos firmados com México e Colômbia e no acordo México-América Central. A diferença é em relação à proibição do requisito de adquirir, utilizar ou dar preferência a mercadorias produzidas no território do Estado hospedeiro, uma vez que somente os acordos bilaterais mexicanos estendem a proibição para serviços.

Por sua vez, os capítulos de investimento dos acordos mexicanos com Uruguai e Colômbia se diferenciam em relação aos demais. O acordo com os uruguaiois contém apenas seis requisitos, deixando de fora o da alínea ‘g’, que trata da atuação exclusiva de fornecedores de bens ou serviços para um mercado regional ou mundial específicos. Já o acordo com os colombianos apresenta apenas quatro proibições a requisitos de desempenho. No entanto, esses requisitos são semelhantes a alguns dos apresentados pelo NAFTA, tais como alcançar grau ou porcentagem de conteúdo produzido ou serviço prestado localmente, relação entre utilização de produto importado com o volume das exportações, limitar o acesso da empresa às divisas e restringir as vendas locais ou internacionais, ao relacionar com o volume ou valor de sua produção local.

Igualmente ao NAFTA, estão dispostos em quase todos os acordos entre os latino-americanos supramencionados – com exceção do arranjo entre colombianos e mexicanos – os quatro requisitos de desempenho que não podem ser impostos pelo Estado receptor que conceder incentivos para a atração de investimentos. Os demais acordos também expõem que as proibições dos requisitos de desempenho e as exceções no caso de incentivos a

investimentos são exaustivos, tal como estabelece o parágrafo 5º do capítulo de investimentos do acordo norte-americano. Novamente, o acordo entre México e Colômbia destoa dos demais, ao referir que qualquer outro requisito não previsto no parágrafo 1º será sujeito à análise pela UNCITRAL.

Ainda, da mesma forma que o parágrafo 6º do Artigo do NAFTA adota a linguagem do Artigo XX, do GATT em relação às exceções, fazem a Aliança do Pacífico e os acordos chilenos com Peru e Colômbia, mexicanos com Peru e Chile e peruanos com Panamá e Costa Rica. Esses acordos também acrescentam a disposição sobre a permissão da transferência de tecnologia, conforme o TRIPS, com exceção dos acordos mexicanos com Chile e Uruguai. Os acordos também possuem a exceção para transferência de tecnologia no caso de decisão judicial ou administrativa que constate a necessidade de remediar prática anticompetitiva. Eles também apresentam exceção para aplicação de requisitos de desempenho quanto aos produtos e serviços beneficiados por programas de promoção às exportações e de ajuda externa e em relação ao conteúdo necessário para qualificar taxas ou quotas preferenciais. Finalmente, quase todos trazem a exceção de utilização de requisitos de desempenho quando há contratação pública, com exceção dos acordos peruanos com Panamá e Costa Rica.

No que se refere à liberdade de transferências, quase todos os acordos estão redigidos de maneira similar ao que foi disposto no NAFTA (Art. 1109), como a lista ilustrativa dos tipos de transferência permitidos, especificando que devem ser realizadas sem demora, que se realize em uma moeda de livre uso (com exceção do acordo entre México e Uruguai), bem como os impedimentos à realização da transferência. Além disso, os acordos peruanos firmados com México, Costa Rica e Panamá e o acordo Colômbia-Chile não possuem texto que veda a exigência de transferir quantias oriundas de investimentos realizados em outro Estado-parte e da sanção no caso de tal transferência não ter sido efetuada. Por fim, uma novidade aparece nos acordos mexicanos com Peru e Colômbia, que apresentam a hipótese de restrição temporária de transferências quando houver desequilíbrio considerável no balanço de pagamentos.

Os textos sobre expropriação e compensação tampouco fogem daquilo disposto no NAFTA. Todos os acordos abordam o tema da expropriação indireta, como o Anexo 10.12, da Aliança do Pacífico, e medidas equivalentes à expropriação e seguem a lógica da Cláusula Hull, isto é, pagamento adequado (equivalente ao valor de mercado), imediato (sem demora) e efetivo (livremente transferível) e observado o devido processo legal e o padrão mínimo de tratamento (ou princípio da legalidade, conforme referido em alguns acordos).

Além disso, quase todos preveem a exceção quanto à expedição de licenças compulsórias relacionadas a direitos de propriedade intelectual, com exceção dos tratados mexicanos com Colômbia e Peru. A diferença entre os acordos de Peru, México e Chile e o NAFTA é que a maioria dos acordos latino-americanos permitem a compensação através de uma moeda de livre uso, com exceção do acordo entre México e Chile, que obriga ser por moeda de um dos países do G7, conforme está previsto no NAFTA. Além disso, os acordos peruanos com Costa Rica, Panamá e México determinam que o investidor tem os direitos à revisão judicial ou administrativa e à valoração de seu investimento.

Os acordos que se diferenciam em relação aos demais são os firmados entre Peru e China e Chile com América Central e Panamá.

Sobre o acordo com os chineses, não há referência a investimentos diretos ou indiretos, nem sobre pessoas jurídicas de terceiros países que são propriedade ou controlados por investidores de um Estado-parte que estão localizados no território de outro país. Além disso, há de se salientar que a definição de investidores não é a mesma para China e para o Peru (RORIZ *et al.*, 2013, p. 211-212).

Uma novidade sobre esse acordo é o artigo sobre tratamento nacional, que traz a inclusão de um terceiro parágrafo, o qual trata de uma exceção à cada Parte de adotar ou manter qualquer medida relacionada ao tratamento diferencial de minorias sociais, como comunidades campesinas, ou economicamente desfavorecidas e a grupos étnicos, como comunidades indígenas ou nativas. Há, também, previsão para não aplicar o tratamento nacional para medidas não conformes mantidas, continuadas ou emendadas. Sobre a cláusula da nação mais favorecida, também há disposição de reserva para minorias sociais ou economicamente desfavorecidas e grupos étnicos, e para indústrias culturais, como produção de livros, revistas, gravação de música, entre outros. O artigo sobre padrão mínimo de tratamento aparece com o nome de tratamento justo e equitativo e total proteção e segurança. Nele, estão presentes as mesmas disposições sobre o assunto, como a conformidade com o direito internacional consuetudinário e a não aplicação de um tratamento melhor que o concedido aos locais, além de reafirmar proibição de denegação de justiça em procedimentos criminais, civis ou administrativos.

O capítulo de investimento desse acordo não contém disposições proibindo os requisitos de desempenho. No que concerne à expropriação, aparecem as referências sobre a expropriação indireta e as exceções à expropriação contidas no NAFTA, não dispendo apenas sobre o uso da moeda do G7, nem sobre aplicação de licenças para o direito de propriedade

intelectual. Em relação à compensação por perdas, o acordo prevê compensações em casos de conflitos armados, emergências nacionais, insurreições, revoltas e demais situações. Por fim, as transferências também se assemelham ao NAFTA. Porém, não está previsto que os impedimentos às transferências devam ser realizados com base equitativa, não discriminatória, na boa-fé e de acordo com a lei, tampouco a possibilidade de revisão judicial ou administrativa.

Já os acordos dos chilenos com a América Central e o Panamá trazem apenas disposições reafirmando os compromissos estabelecidos através dos Acordos de Promoção e Proteção Recíproca dos Investimentos realizados pelos chilenos com os países do bloco centro-americano e Panamá, em novembro de 1996. Como o próprio nome diz, tratam-se de acordos que visam apenas a promoção e proteção de investimentos, e não a sua liberalização. Portanto, estão escritos em uma linguagem bem diferente daquela adotada pelo NAFTA. Eles abordam o tratamento nacional e a nação mais favorecida, estabelecendo que o investimento estrangeiro não receberá tratamento “não menos favorável” em relação ao investimento local e a terceiros países, mas não fazem referência a “circunstâncias similares”. Também trazem o padrão mínimo, ao referir o tratamento justo e equitativo, porém sem mencionar sobre total proteção e segurança, nem fazer alusão ao direito internacional consuetudinário.

Sobre a proteção ao investidor, esses tratados possuem disposições sobre transferência e expropriação. Na primeira, está previsto que a transferência deve ser realizada sem demora, porém sem prever seus impedimentos e exigências de transferir por parte do Estado receptor. Em relação à segunda, estão previstos os conceitos da Cláusula Hull, de direito a uma compensação adequada, imediata e efetiva. Além disso, constam exceções à expropriação, que devem ser feitas por propósito público e numa base não discriminatória, assim como a questão da expropriação indireta.

2.3.2 Os Acordos de Comércio Norte-Sul

Assim como nas relações Sul-Sul, o capítulo de investimento também está previsto na maioria dos acordos comerciais de Chile, Peru e México no âmbito Norte-Sul. Os acordos que não regulam a matéria são o acordo peruano firmado com Japão, os chilenos com EFTA e Turquia e o mexicano com Israel.

Os acordos celebrados com a União Europeia, os tratados peruanos e mexicanos com o EFTA e os mexicanos e chilenos com o Japão são acordos que não seguem o padrão do NAFTA, não possuindo todas as disposições da relação entre investidor e Estado do tratado norte-americano.

Em relação aos arranjos celebrados pelos latino-americanos com a União Europeia, a matéria aparece apenas no capítulo de serviços, seguindo o modelo do GATS, no modo 3 de serviços. Isto é, as regras sobre tratamento nacional são abordadas através de uma lista positiva e só há previsão de liberdade de transferência como forma de proteger o investidor estrangeiro (RORIZ *et al.*, 2013, p. 205). Também possui normas programáticas no sentido de que o quadro jurídico de investimento dar-se-á através da celebração de acordos bilaterais com os Estados-partes do bloco europeu, com o fim de promover e proteger o investimento, bem como evitar a dupla tributação.

Em relação aos acordos com o EFTA, o capítulo de investimento do acordo com o Peru anuncia, de imediato, a não aplicação de seu conteúdo para o setor de serviços. Possui apenas disposições protegendo o tratamento nacional, utilizando os termos “tratamento não menos favorável” e “circunstâncias similares”. No entanto, há uma série de exceções que desobrigam as partes de aplicar esse tratamento. No mais, permite a entrada de pessoas para a realização de negócios em outro Estado-parte e reafirma compromissos assumidos em outros acordos de proteção de investimentos. Em relação ao acordo firmado com o México, o capítulo sobre investimento apresenta duas formas de proteção ao investidor estrangeiro: a liberdade de transferência de divisas e o tratamento nacional. A primeira contém uma linguagem em relação ao NAFTA, garantindo a transferência livre e sem demora, bem como adota os impedimentos à realização da transferência. A segunda é uma reafirmação dos compromissos assumidos pela OCDE. O restante do capítulo trata de disposições que visam a promoção de investimento, visando o desenvolvimento de um quadro legal, através de acordos bilaterais de promoção e proteção de investimento, tal como está previsto no acordo dos mexicanos com a União Europeia.

Os acordos celebrados pelos chilenos e mexicanos com o Japão também apresentam algumas peculiaridades, principalmente em relação ao padrão mínimo de tratamento. Ambos os textos classificam esse tratamento como tratamento geral. Apesar disso, apresentam as mesmas definições de obrigação de tratamento justo e equitativo, total proteção e segurança, de acordo com as normas do direito internacional consuetudinário e sem requerer um tratamento adicional ao requerido pelo nível mínimo de tratamento.

No acordo entre México e Japão, outra distinção aparece no tratamento da nação mais favorecida, que assegura apenas os investimentos da fase de pós-estabelecimento, utilizando o termo “atividades de investimento”, em vez de “estabelecimento, aquisição, expansão, administração, condução, operação, manutenção, uso, gozo ou venda”. Além disso, apresenta a proibição do requisito de imposição de um nível mínimo de participação de capital por nacionais em uma empresa estrangeira, bem como a negativa à imposição de venda ou disposição de qualquer outra maneira de um investimento estrangeiro.

A questão sobre requisitos de desempenho também apresenta diferenças, ao constar as exceções de sua aplicação para programas de exportação e ajuda externa, compras governamentais e preferências tarifárias e de quotas e não possuir as exceções que remetem ao Artigo XX, do GATT no acordo entre Chile e Japão.

No que se refere à liberdade de transferência, ambos os acordos apresentam disposições para a proteção do investimento na fase de pré-estabelecimento (estabelecimento, aquisição ou expansão). Eles também permitem que as partes façam a transferência com uma moeda utilizada no mercado. Além disso, o acordo entre México e Japão não inclui a proibição de o Estado-parte requerer do investidor a transferência de lucro, ganho ou quantias advindas de investimento no território de outro Estado, ou penalizá-lo por não efetuar tal procedimento. Também contêm disposições parecidas em relação ao atraso ou prevenção de transferências.

Quanto à expropriação e compensação, os acordos firmados com os japoneses contêm disposições visando proteger os investidores estrangeiros quando o Estado hospedeiro se apropria, direta ou indiretamente, daquilo que foi investido, com a previsão de necessidade pública, em uma base não discriminatória e observando o devido processo legal, ou o princípio da legalidade, conforme o Acordo México-Japão (Art. 61). Contudo, eles não preveem o uso da moeda do G7 e somente o acordo com o Chile tem previsão de não aplicação de licenças compulsórias relacionadas a direitos de propriedade intelectual. Além disso, o acordo com os chilenos apresenta as diferenças entre os conceitos de expropriação direta e indireta no Anexo 9 do acordo.

Quanto aos demais acordos, a maioria dos capítulos sobre investimentos seguem a estrutura e terminologia similares ao NAFTA.

É importante mencionar que o Acordo Peru-Estados Unidos apresenta uma definição ampla de investimento, incluindo tanto investimento estrangeiro direto quanto investimento

de portfólio. Além disso, o capítulo de investimento desse acordo é um dos mais próximos do texto legal da TPP, conforme pesquisa realizada por Alschner e Skougarevskiy (2015, p. 11).

Os artigos sobre tratamento nacional e nação mais favorecida possuem redação semelhante ao acordo norte-americano, como a inclusão dos termos “tratamento não menos favorável” e “circunstâncias similares”. Além disso, seguem o padrão instituído pelo NAFTA, regulando a não discriminação tanto na fase de pré-estabelecimento (estabelecimento, aquisição ou expansão), quanto na fase pós-estabelecimento (administração, condução, operação, liquidação, venda e transferência).

No que se refere à nação mais favorecida, os acordos peruanos e chilenos em questão utilizam a linguagem de que deve ser não menos favorável que “qualquer outra parte” (*any non-Party*), estendendo o compromisso para outros APC’s. No entanto, no arranjo celebrado entre Peru e Coreia do Sul, o Anexo 9A esclarece que o tratamento da nação mais favorecida não abrange mecanismos de solução de controvérsias previstos em outros tratados internacionais ou acordos comerciais. Isso também aparece no Acordo Peru-Canadá. Já o acordo entre chilenos e coreanos deve garantir ao seu parceiro o direito de negociar o acordo em questão para atingir o mesmo nível de tratamento, em uma base mutuamente vantajosa.

Sobre padrão mínimo de tratamento, as disposições também se assemelham entre si. Os acordos em questão trazem os termos “tratamento justo e equitativo”, bem como “total proteção e segurança”, os quais não requerem um tratamento além daquele requerido pelo direito internacional consuetudinário. Ainda, o Acordo Peru-Coreia do Sul esclarece, em nota de rodapé, que o tratamento deve ser dado através do direito internacional consuetudinário, o qual consiste em todos os princípios que protegem os direitos econômicos e interesses dos estrangeiros, oriundos da prática geral e consistente dos Estado. O acordo entre Chile e Estados Unidos é que se destoa um pouco em relação aos demais, pois possui uma complexa previsão para o tratamento não discriminatório em relação a medidas tomadas em caso de perdas sofridas por investidores no caso de revoltas ou conflitos armados, o que também aparece no Acordo Chile-Canadá. Os acordos peruanos com Cingapura e Estados Unidos e os chilenos com Coreia do Sul e Austrália, trazem a questão em artigo separado, com disposições mais complexas, o que confere maior proteção aos investidores. Quase todos os tratados também apresentam a obrigação de não negar acesso à justiça em jurisdições criminais, civis ou administrativas, e de acordo com o devido processo legal, como parte do tratamento não discriminatório, com exceção dos acordos de Chile e Peru com Canadá e Chile-Coreia do Sul.

No que diz respeito à proibição de requisitos de desempenho, é importante notar que alguns acordos possuem na alínea 'c' somente proibição à aquisição de bens produzidos por locais, não estendendo para a questão de serviços. Isso aparece nos acordos dos peruanos com Cingapura e Estados Unidos e nos chilenos com Estados Unidos e Austrália.

Outra diferença aparece em relação à exceção do requisito sobre transferência de tecnologia. Os acordos peruanos com Cingapura e Coreia do Sul e Chile-Austrália possuem a previsão de aplicação do requisito quando oriundo de decisão de uma autoridade judicial ou administrativa para remediar prática considerada anticompetitiva. O Acordo Peru-Coreia do Sul também possui uma ressalva, afirmando que o reconhecimento das partes de que uma patente não gera necessariamente poder de mercado.

Uma novidade em relação ao NAFTA é que os acordos peruanos com Coreia do Sul, Cingapura e Estados Unidos, e os chilenos com Coreia do Sul e Austrália contêm as disposições para não aplicar proibições a certos requisitos para programas de promoção às exportações e ajuda externa, contratação pública e de preferências tarifárias e de quotas. Os acordos peruanos com Coreia do Sul e Cingapura e entre Chile e Coreia do Sul também inovam ao incluir que nada no Artigo sobre requisitos de desempenho será interpretado para denegar direitos e obrigações oriundos do acordo do TRIMS. Nesse sentido, é importante observar que são acordos com nações do Leste Asiático.

A maioria dos acordos possuem textos semelhantes em relação à liberdade de transferências, seguindo a lógica do NAFTA ao permitir fluxo sem restrições de transações relativas a investimentos e movimentos de capital, tais como lucros, dividendos, ganhos de capital, pagamento de *royalties*, liquidações de investimentos, empréstimos, etc. Os tratados também trazem as hipóteses previstas no NAFTA para prevenção e atraso de transferência. O acordo Peru-Canadá dispõe da proibição à exigência de transferência de lucro, ganho ou quantia oriunda de investimento em outro Estado-parte, nem penalizar o investidor por não realizar esta operação. Uma novidade sobre o assunto aparece no acordo entre Peru e Cingapura, que proíbe transferências no caso de seguridade social, aposentadoria pública ou esquemas de poupança obrigatória (Artigo 4(f)). Também dispõe que nada no capítulo de investimento afetará os direitos e obrigações dos membros do FMI, com exceção de restrições para salvaguardar balanço de pagamentos.

Outra novidade consta no Acordo Peru-Estados Unidos, que dispõe sobre a permissão dos lucros em espécie relacionados a um investimento coberto sejam realizados de acordo com o que foi autorizado ou especificado num acordo escrito entre o país e o investidor

estrangeiro. A permissão de retornos em espécie também aparece no acordo dos chilenos com os americanos e australianos.

Sobre expropriação, o acordo entre Peru e Coreia do Sul refere que o conceito “propósito público” deve ser interpretado de acordo com o direito internacional consuetudinário, e não se pretende criar inconsistência com conceitos similares do direito nacional das Partes, tais como “segurança nacional” ou “necessidade pública”. O termo sobre “propósito público” também aparece de maneira detalhada no Acordo Peru-Estados Unidos. Ainda, os acordos peruanos com Coreia do Sul e Canadá dispõem das diferenças entre expropriação direta e indireta, devendo a última ser analisada caso a caso (Anexo 9B, Acordo Peru-Coreia do Sul, Anexo 812.1, Acordo Peru-Canadá). Há, também, exceções para a expropriação indireta, quando houver “objetivos de bem-estar público legítimos”. O Acordo Chile-Estados Unidos também define o que é expropriação indireta (Anexo 10D).

Todos os acordos em questão preveem que a expropriação deve ser feita com o devido processo legal, observando-se, com exceção dos acordos peruanos com Cingapura e Canadá e o chileno com Austrália, o padrão mínimo de tratamento para tanto. Os tratados peruanos com Coreia do Sul e Canadá também proporcionam ao investidor o direito à revisão da expropriação por autoridade judicial ou outra competente. A não aplicação de licenças para direitos de propriedade intelectual, baseada no TRIPS, está presente na maioria dos acordos, como no tratado entre Chile e Canadá. Por fim, a maioria dos acordos, com exceção do acordo Chile-Austrália, dispõem que a compensação deve ser feita através de “valor justo de mercado” sem, no entanto, determinar esse conceito. A maioria não prevê a compensação através de moeda do G7, com exceção do acordo entre Chile e Coreia do Sul, que faz referência igual à do NAFTA.

3 – A PARCERIA TRANSPACÍFICO

3.1 – A ORIGEM DO ACORDO

O maior acordo preferencial de comércio da história mundial teve início com a Parceria Econômica Estratégica Transpacífico, ou Pacific 4 (P-4), formada por Chile, Brunei, Cingapura e Nova Zelândia, em 2006. No entanto, o bloco começou a ter a dimensão e importância verificadas atualmente somente em 2008, ainda na administração do presidente George Bush, através da declaração da então Secretária de Comércio americana, Susan Schwab, ao notificar formalmente ao Congresso americano a intenção de o país iniciar as negociações para participar do bloco.

Ato contínuo, Austrália, Peru e Vietnã manifestaram o desejo de participar das negociações e, em outubro de 2010, Malásia se juntou ao acordo. Em 2012, México, Canadá e Japão anunciaram o interesse em fazer parte do acordo, o que foi confirmado na reunião seguinte, totalizando doze membros. Durante as suas rodadas de negociações, foi decidido que o acordo permitirá a acessão de novos membros no futuro, através de uma cláusula específica, a qual dá preferência para os países-membros da APEC, o que poderá ser a base para a construção de um acordo preferencial de comércio envolvendo toda a região da Ásia e Pacífico. China, Indonésia, Coreia do Sul e Filipinas, membros da APEC, já anunciaram interesse e podem ser os novos membros assim que o acordo entrar em vigor. Colômbia e Costa Rica, que não participam desta cooperação econômica, também já manifestaram desejo de integrar o acordo megarregional.

As negociações se estenderam ao longo de toda a administração do presidente Barack Obama. Na reunião ministerial da APEC, ocorrida no Havaí, em 2011, foi assumido pelos países da TPP o compromisso de uma agenda ambiciosa, tal como ela é conhecida atualmente. O fechamento do acordo só começou a se concretizar em julho de 2015 com a aprovação pelo Congresso americano da TPA, que consiste em uma autorização pelo Legislativo para o Poder Executivo realizar acordos comerciais e submetê-los, em seguida, para ratificação ou rejeição do Congresso. Essa aprovação era vista como incerta, uma vez que o Congresso era composto majoritariamente por republicanos e os líderes do próprio partido de Obama, o Partido Democrata, rejeitavam o acordo. No entanto, em um momento

raro e para a surpresa de alguns, congressistas democratas e parte da oposição, republicana, deram o aval para o governo americano concluir as negociações.

Em 5 de outubro de 2015, após oito anos de negociações, a TPP foi concluída na Conferência Ministerial realizada em Atlanta, nos Estados Unidos. Um mês depois, o acordo foi divulgado, encerrando as especulações e incertezas sobre o seu conteúdo. A assinatura do acordo ocorreu em 4 de fevereiro de 2016, na cidade de Auckland, na Nova Zelândia.

A importância desse bloco pode ser mensurada através das principais autoridades mundiais sobre o comércio mundial. O presidente Obama, ao anunciar a conclusão do acordo, afirmou que "ele fortalece nossa relação estratégica com nossos parceiros e aliados na região, que será vital para o século XXI" (WHITE HOUSE¹²). O diretor-geral da OMC, Roberto Azevêdo, ao parabenizar as bem-sucedidas negociações, expôs que "uma variedade de questões difíceis prova que os acordos comerciais podem ser alcançados entre os membros da entidade". Ainda, segundo Azevêdo, esse acordo deve servir de estímulo para que sejam alcançados acordos em negociação no nível multilateral (WTO¹³). Já Christine Lagarde, diretora do FMI, garante que o acordo é positivo, declarando o seguinte: "tenho pedido por uma política de melhoria para evitar um novo crescimento medíocre da economia global, e reacender o comércio é um componente essencial dessa agenda" (IMF¹⁴).

3.1.1 - Definindo o acordo

O primeiro destaque da TPP é em relação aos objetivos que decorrem da diversidade de seus membros, ligando ambos os lados do Pacífico e envolvendo economias de três continentes. O bloco representará quase 40% do PIB mundial (UNCTAD, 2014, p. 119), 32% dos fluxos de investimento estrangeiro direto (UNCTAD, 2014, p. xvi), em torno de 25% do comércio internacional (TRADE POLICY REVIEW BODY, 2014, p. 55) e cerca de 11% da população do planeta (AKHTAR, 2014, p. 7).

Em segundo lugar, a TPP pode representar o primeiro esforço concreto para sanar alguns dos efeitos negativos dos "blocos obstáculos" ("*stumbling blocks*"), criados pela

¹² Informações disponíveis em: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/05/statement-president-trans-pacific-partnership>. Acesso em: 05 out. 2015.

¹³ Informações disponíveis em: https://www.wto.org/english/news_e/news15_e/dgra_05oct15_e.htm. Acesso em: 05 out. 2015.

¹⁴ Informações disponíveis em: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2015/pr15459.htm>. Acesso em: 05 out. 2015.

sobreposição de APC's, que, por vezes, também são incompletos. Esse megabloco poderá fortalecer ou, até mesmo, fragmentar os regimes de comércio atuais.

Além disso, devido à natureza e projeto do acordo, o nível de ambição, escopo e escala tornam o acordo como único. Nesse sentido, a TPP visa abranger todos os temas encontrados, em maior ou menor medida, nos acordos comerciais existentes. Isso inclui não somente o acesso ao mercado de bens, mas às mais diversas questões que envolvem o comércio internacional, como o comércio de bens agrícolas e têxteis, investimento, serviços financeiros, telecomunicações, comércio eletrônico, defesa comercial, direitos de propriedade intelectual, política de concorrência, cooperação aduaneira, questões de desenvolvimento, coerência regulatória, padrões trabalhistas e regras de meio ambiente.

A TPP também possui um acordo paralelo (*side agreement*) sobre manipulação cambial. Essa questão foi incluída pela primeira vez no TPA em 2015, resultado da pressão do setor industrial dos Estados Unidos. Trata-se de uma declaração conjunta que reafirma os compromissos do FMI para evitar práticas cambiais desleais, como o enfraquecimento da moeda, o qual é utilizado para se obter vantagens competitivas nas exportações. A declaração também requer a publicação de dados relevantes sobre reservas e intervenções cambiais, além de consultas anuais, que contará com a participação do FMI, que se reunirá com os países do bloco para discutir questões macroeconômicas e sobre políticas cambiais (FERGUSSON *et al.*, 2016, p. 10).

Essa é a primeira vez que o assunto entra na pauta de um acordo de comércio. Isso demonstra o quão importante é a questão financeira para as relações comerciais. A manipulação cambial é uma medida protecionista que dificulta as exportações, cria ineficiências e gera custos nas transações internacionais. O livre comércio depende do câmbio flexível, razão pela qual ambos devem andar juntos para diminuir a concorrência desleal praticada por alguns países (DADUSH *et al.*, 2011, p. 27-28). No entanto, é importante ressaltar que as disposições sobre manipulação cambial não preveem sanções ou outros mecanismos de imposição, o que foi muito criticado por muitos setores da indústria americana e lideranças do país.

Analisados esses atributos, verifica-se que a TPP é considerada um APC de alto padrão, pois abrange os seguintes elementos definidores de um acordo desta natureza: 1) escopo abrangente de diversos tópicos; 2) abrangência geográfica substancial; 3) profundidade considerável de componentes de cooperação e integração entre os membros; 4) um conjunto de valores ou normas partilhados entre seus participantes (ELMS, *et al.*, 2012, p.

6). Também é considerado um acordo megarregional, pois, segundo a definição de Draper (2014, p. 8), agrega 12 países, de três distintas regiões do mundo, mais de 25% do comércio mundial e regula todas as matérias relacionadas aos acordos comerciais (TRADE POLICY REVIEW BODY, 2014, p. 55).

3.1.2 - Os Principais Desafios da Parceria Transpacífico

Uma das principais indagações a respeito da TPP é como o acordo funcionará, uma vez que os países da TPP concordaram em manter vigentes os diversos acordos bilaterais que possuem entre si, sem integrá-los ao megabloco. Isso gera a possibilidade de não resolver o problema da *spaghetti bowl* entre os países da região. Ou seja, poderão permanecer os custos de transição que as empresas enfrentam nas cadeias de valor, encontrando distintas regras de desgravação tarifária, regras de origem e demais disciplinas. As potenciais inconsistências normativas entre a TPP e outros tratados é um problema que também deverá ser enfrentado quando o mega-acordo entrar em vigor. Ademais, a vigência simultânea da TPP e dos acordos bilaterais de seus Estados-partes pode ocasionar o problema do *forum shopping*, que consiste na escolha, pela parte litigante, do órgão de solução de controvérsias que lhe é mais favorável entre os acordos vigentes. (ALSCHNER *et al.*, 2015, p. 21-25).

Além disso, parte da doutrina considera que a TPP poderá trazer prejuízos a longo prazo. Seguindo esse pensamento, Capaldo e Izurieta (2016) divergem dos modelos de simulação econômica de que o megabloco só traria benefícios para os seus partícipes. Seguindo o Modelo de Política Global das Nações Unidas, os autores concluíram que haverá impactos negativos nos países da TPP, como contração do PIB, perdas de empregos e maior desigualdade de renda. Ainda, sugerem que eventuais ganhos oriundos do acordo serão às custas dos países que dele não participam e que isso ocasionará uma “corrida ao abismo” (*race to the bottom*) global, em que haverá uma maior pressão para reduzir os custos com trabalho em prol da manutenção de suas parcelas no mercado. Para não perder espaço no comércio internacional, cada país ficaria obrigado a vender seus produtos e serviços a preços mais baixos, obrigando, com isso, uma redução em outros setores, como o trabalho (CAPALDO *et al.*, 2016, p. 12-13).

Ainda, a crítica desses autores é no sentido de que os modelos de projeção adotados por economistas que defendem a TPP se baseiam quase exclusivamente em relação ao

crescimento do PIB e com uma premissa de pleno emprego. Esses tipos de modelos não levariam em conta mecanismos de ajuste econômico e distribuição de renda, que, na visão dos autores, seriam importantes para o desempenho macroeconômico, além de o modelo defendido por eles conter dados mais atualizados, principalmente no que se refere ao período pós-crise, de 2008 (CAPALDO *et al.*, 2016, p. 11).

Outro desafio que a TPP enfrentará é em relação ao possível surgimento de outro megabloco na região, a RCEP. Como se sabe, todos os países da TPP da região da Ásia e Pacífico participam das negociações para a formação desse outro acordo. O impacto da RCEP será principalmente em relação aos países do continente americano, que dele não participam. Eles poderão enfrentar forte concorrência de países como Índia, China e Coreia do Sul. O que pesa a favor da TPP, no entanto, é que esse acordo entrará em vigor antes da RCEP, o que pode ser de fundamental importância na consolidação das novas relações comerciais. Além disso, a RCEP conta com menor abrangência de temas regulatórios, o que permitirá à TPP ser o principal acordo de referência para as regras do comércio internacional.

Por fim, há o desafio da TPP em relação à sua expansão. Como se sabe, a ideia é que esse acordo seja a base para uma eventual área de livre comércio de toda a região transpacífica. Por isso, o bloco limitar-se-ia a somente os membros da APEC. No entanto, sequer alguns países desse bloco obtiveram êxito para entrar na TPP. É o caso de China, Filipinas, Coreia do Sul e Indonésia, que não participaram das negociações do acordo megaregional, evitando-se que eles tivessem influência no conteúdo do acordo. Esses países já demonstraram interesse em participar em várias ocasiões e a tendência é de que os três façam parte do megabloco em um futuro próximo.

Também há interesse de países que não fazem parte da APEC, como Colômbia e Costa Rica. Nesse sentido, o desafio do mega-acordo passa em definir quais países podem participar. Abrindo a exceção a esses países, abandonar-se-ia a exclusividade aos membros da APEC, o que daria azo à permissão para países de fora da região da Ásia-Pacífico, fugindo, assim, do escopo geográfico proposto no próprio nome da TPP¹⁵. Todavia, as candidaturas de Colômbia e Costa Rica não terão muitas chances sem antes resolver o impasse com a China, principal alvo da proposta do megabloco, que é no sentido de contrabalancear a influência chinesa, mas também um dos principais interessados em participar.

¹⁵ Apesar de os acordos do século XXI assumirem um caráter que transcende a esfera regional, o que torna desnecessária a aplicação do princípio da contiguidade territorial como condição para a formação de um bloco econômico, é importante lembrar que as partes negociantes da Parceria Transpacífico levam em conta este princípio ao definir o nome deste acordo.

3.2 - A RELAÇÃO DA PARCERIA TRANSPACÍFICO COM A AMÉRICA LATINA

3.2.1 As Motivações de Chile, Peru e México para Participarem de um Acordo Megarregional

Como se sabe, a TPP é definida como um acordo “da próxima geração”, ou acordo do “século XXI”, e que pode se transformar numa plataforma para a construção de um espaço de livre comércio na região transpacífica. O futuro bloco megarregional serve, também, para contrabalançar as tendências centrípetas observadas no Sudeste e Leste Asiático atualmente. Além disso, a TPP visa tanto definir regras sobre comércio e investimento na Ásia-Pacífico para as próximas décadas, quanto consolidar a presença dos Estados Unidos na região economicamente mais dinâmica do mundo. Ou seja, trata-se de um projeto tanto de nível político quanto econômico. Nesse sentido, o megabloco apresentará oportunidades específicas, mas também riscos para os países latino-americanos que dele participarem.

São poucos os países latino-americanos que possuem acordos de comércio com os Estados Unidos e com as principais economias asiáticas. Exemplo disso são os três latino-americanos que participam da TPP: Chile, Peru e México. Esses países poderão se beneficiar de uma melhor inserção nas cadeias de valor asiáticas e transpacíficas.

A participação de Chile, Peru e México neste acordo megarregional começou de maneira distinta. Os chilenos são signatários do acordo que precedeu a TPP, a Parceria Econômica Estratégica Transpacífico, ou Pacific 4 (P-4). Por sua vez, os peruanos começaram a participar depois da decisão tomada pelos Estados Unidos de transformar o bloco em um megarregional, em 2008. Já os mexicanos entraram somente em 2012, depois de uma reunião dos líderes da APEC, que também selou a entrada de Canadá e Japão no bloco.

No que diz respeito ao aspecto econômico, Chile e Peru se destacam por serem dois dos maiores exportadores latino-americanos para a Ásia-Pacífico (HERREROS, 2012, p. 261). A participação dos chilenos e peruanos no mercado asiático se deve não apenas por causa da exportação dos seus minérios, mas também em razão do número elevado de APC's que os dois países possuem com essa região. Peru possui acordos com algumas das maiores e mais dinâmicas economias da região, como China, Japão, Coreia do Sul e Cingapura, sendo que somente o APC celebrado com os japoneses não possui capítulo sobre investimento. Mas os demais participantes da TPP representam pouco para as exportações peruanas

(HERREROS, 2012, p. 266). Já o Chile possui mais acordos do que os peruanos, tendo firmado com todos os membros da TPP, além de China e Coreia do Sul (RTA-IS). Portanto, da forma como está configurada atualmente, a TPP oferece pouco para os chilenos, mas tende a acentuar as relações comerciais peruanas.

Em relação ao México, o país segue as diretrizes das nações da América Central e continua a direcionar a ampla maioria de suas exportações, composta de manufaturados de tecnologia baixa ou média, para o mercado americano. Ademais, os Estados Unidos continuam sendo, de longe, o principal mercado para as exportações oriundas de países latino-americanos que não fazem parte da APEC, que conta apenas com a participação de Chile, Peru e México na América Latina. O mercado americano representa cerca de 80% das exportações dos mexicanos, em razão do livre acesso através do NAFTA (WTO¹⁶). Em relação ao continente asiático, a região continua sendo um destino da exportação e um competidor marginal em relação ao mercado mexicano. Isso é demonstrado pelo fato de que o México celebrou apenas acordo comercial com o Japão na região asiática. Os demais participantes da TPP, por sua vez, são destino de uma ínfima parcela das exportações mexicanas (HERREROS, 2012, p. 266).

México construiu uma modalidade de inserção internacional apoiada na participação das cadeias de valor, colocando-o numa situação de concorrência com várias economias asiáticas. Com o mega-acordo, o país abre a possibilidade de complementação e cooperação com tais países, em razão de sua proximidade com os Estados Unidos. Diferentemente do que ocorre com Chile e Peru, que têm se posicionado como exportadores de matérias-primas para a Ásia, com poucos indícios de comércio intra-industrial (CEPAL, 2013, p. 55). Não se sabe se a TPP contribuirá para mudar esse padrão, pois tanto a economia chilena quanto a peruana não têm apresentado mudanças em suas políticas industriais, nem de diversificação produtiva e de exportação.

Apesar das dúvidas a respeito da dinâmica exportadora de Chile, Peru e México e o acesso preferencial a novos mercados asiáticos, é importante lembrar que a TPP oferece a possibilidade de estabelecer uma série de provisões que poderão reduzir os custos de transação decorrentes desses numerosos acordos que já ligam os países do bloco. Exemplo disso é sobre as regras de origem do acordo megarregional, que tendem a simplificar as decisões de produção dos negócios ao se permitir a acumulação de origem. Nesse sentido, os países da TPP poderiam incluir insumos oriundos de qualquer outro membro do bloco sem

¹⁶ Informações disponíveis em: http://stat.wto.org/CountryProfiles/MX_E.htm. Acesso em 15 jan. 2016.

perder o acesso às preferências tarifárias das exportações de seus produtos finais. O benefício da acumulação de origem para as economias latino-americanas levaria a uma integração mais fechada de suas estruturas produtivas entre si e com os Estados Unidos e parceiros da Ásia-Pacífico, através da formação de novas cadeias de valores. Conseqüentemente, isso poderá criar oportunidades para o crescimento do comércio intraindústria e uma gradual escala de exportações dos três países latino-americanos, com produtos mais sofisticados. Além disso, as regras sobre o comércio de serviços, o tratamento do investimento estrangeiro, compras governamentais, barreiras técnicas ao comércio e demais áreas poderão beneficiar Chile, Peru e México, pois esse acordo permitirá conectar os espaços preferenciais menores, aumentando, conseqüentemente, a eficiência e reduzindo a discriminação.

Portanto, as regras da TPP poderão, inevitavelmente, se tornar uma importante referência para futuras relações comerciais e de investimentos transpacíficos, e até mesmo para futuras negociações da OMC. Isso proporcionará importantes benefícios para os seus partícipes latino-americanos, que procuram diversificar suas exportações, as quais atualmente estão dominadas pelas *commodities*. Por fim, a TPP também poderá proporcionar a promoção internacional de empresas de pequeno e médio porte e o desenvolvimento regional de cadeias de valores.

3.2.2 Os Impactos da Parceria Transpacífico para os Demais Latino-americanos

Apesar de ser um acordo que pode proporcionar laços comerciais mais estreitos com a região da Ásia-Pacífico, as mais complexas regras de um acordo comercial como o da TPP geram riscos para as políticas públicas promovidas por países em desenvolvimento e, até mesmo, para economias desenvolvidas que não apresentam um peso político muito grande, se comparado com potências mundiais como Japão e, principalmente os Estados Unidos, que são o principal *demandeur* desse arranjo comercial.

Em um primeiro momento, é muito difícil saber precisamente o que a TPP oferecerá para a América Latina. As implicações do acordo para a região também dependem dos principais desafios que o bloco enfrentará, como a sua extensão, o seu funcionamento e a relação com outros arranjos econômicos. Isto é, o impacto para a América Latina ainda depende de quais países latino-americanos entrarão no bloco, quando e sob quais termos

participarão, quais países asiáticos aderirão e como as regras dos APCs em vigor influenciarão nos países latino-americanos e nos outros países participantes da TPP.

Todavia, não restam dúvidas que as negociações megarregionais respondem às necessidades das cadeias de valor da Ásia, América do Norte e Europa. O megarregionalismo traz o desafio de a região da América Latina melhorar a profundidade de sua própria integração e inserção econômica internacional. Atualmente, a economia da região está baseada em recursos naturais, manufaturas e serviços. Além disso, possui um baixo grau de integração produtiva entre suas economias, bem como há poucos acordos econômicos de grande profundidade temática, sendo a Aliança do Pacífico a principal referência no assunto.

Quanto aos interesses comuns dos latino-americanos em participar desse bloco megarregional, verifica-se que há muito mais preocupações econômicas do que geopolíticas. A região da Ásia-Pacífico tem se tornado um importante parceiro comercial para a América Latina, aumentando substancialmente sua parcela de exportações e importações na região, principalmente por causa da China. O aumento do comércio na região Ásia-Pacífico se explica principalmente pelo aumento da demanda de *commodities*, como minério de ferro, petróleo, trigo e soja, advindos principalmente da América do Sul, rica em recursos naturais. Isso proporcionou uma alta nos preços das matérias-primas na primeira década de 2000. Estes ganhos, todavia, têm sido às expensas dos Estados Unidos, que, por enquanto, é o principal parceiro comercial da América Latina e Caribe.

Por isso, é importante a América Latina desenvolver vínculos mais fortes com a Ásia-Pacífico, uma vez que essa região desempenha um papel importante na economia mundial, através de uma produção, comércio e investimento dinâmicos e intensos. A TPP se coaduna com essa lógica, uma vez que o megabloco é um componente de cooperação, além de ser mais atrativo do que acordos bilaterais. No entanto, o maior desafio para esse acordo diz respeito à gestão dos parceiros comerciais do bloco, os quais possuem características econômicas, sociais e jurídicas muito diversas.

Os países latino-americanos devem mensurar os próprios interesses nacionais antes de participar ou se posicionar nas negociações do acordo, pois é notório que o interesse dos Estados Unidos para o bloco é mais defensivo – no sentido de esvaziar ou construir um contrapeso a um bloco genuinamente asiático – do que ofensivo – se direcionando a uma área preferencial de comércio transpacífica. Isso deve ser levado em conta, uma vez que a América Latina desempenha um papel econômico e politicamente menor em relação aos demais participantes, principalmente no que se refere às relações com grandes economias asiáticas,

tal como a China, cuja influência na Ásia-Pacífico é o principal alvo dos americanos para a negociação desse megabloco.

Assim, no que concerne às sub-regiões latino-americanas, cabem as seguintes considerações.

Na América do Sul, afora o que já foi explicado sobre Chile e Peru, verifica-se que o bloco do Mercosul tem firmado apenas alguns APC's, com Israel, Palestina, SACU e Índia, sendo que somente o acordo celebrado com os indianos está em vigor. Além disso, não possui acordo com economias da região do Leste Asiático e Pacífico, pois o bloco tem evitado de entrar em negociações comerciais com as economias da Ásia-Pacífico, devido a sensibilidades industriais nos países do bloco e à falta de consenso entre eles. Espera-se, com a entrada em vigor da TPP, que os principais líderes do bloco mercosulino, como o Brasil, adotem uma agenda negociadora mais proativa, especialmente se economias maiores se juntarem ao acordo megarregional.

Caso contrário, tanto o Brasil quanto o Mercosul podem ver seus fluxos de comércio e investimento se deslocarem para os países do megabloco. Além disso, levando-se em consideração o fato de que esses acordos estão avançando na regulação de temas sensíveis, que dificilmente seriam aprovados no âmbito multilateral, o temor de não participar dos processos de negociação desses acordos poderá impedir que países como Brasil façam valer seus interesses em temas de seus interesses ao ingressarem tardiamente nas negociações desses acordos. Essa consequência tem sido chamada pela doutrina internacional de *late comer effect*. Outra questão diz respeito às barreiras não tarifárias. A busca por uma padronização dessas regras permite superar essas barreiras e trazem benefícios para os bens produzidos nos países signatários desse acordo em relação a terceiros mercados, como o Brasil (THORSTENSEN *et al.*, 2013, p. 1-29).

No que diz respeito à Colômbia, vale lembrar que o país tem o desejo de participar da TPP, expresso em 2010, o que não se concretizou até o momento. Apesar disso, os colombianos possuem elevado grau de abertura econômica, através de acordos celebrados com Chile, Peru e México, através da Aliança do Pacífico, acordo com Estados Unidos, Canadá, entre outros mercados. No entanto, Colômbia não possui acordos com demais nações da TPP, tampouco com outras economias do Leste e Sudeste Asiático (RTA-IS). Isso se reflete no comércio, com os americanos sendo o destino de 26% das exportações dos

colombianos (WTO¹⁷). Os demais países da TPP, que não possuem acordo com a Colômbia, representam uma insignificante parcela do total de exportações desse país sul-americano (HERREROS, 2012, p. 266).

A região da Ásia e Pacífico também é um destino periférico das exportações da América Central. Os únicos APC's firmados pelos países são com Taiwan, por razões mais políticas do que econômicas, e com Cingapura, negociado apenas com Panamá e Costa Rica, que, por sinal, são as economias mais dinâmicas da região (RTA-IS).

No que diz respeito aos impactos jurídico da TPP para os países que já participam e para as nações que pretendem aderir ao mega-acordo, é necessário averiguar os prováveis riscos que os latino-americanos enfrentarão em decorrência da participação de um acordo dessa envergadura, apontando as implicações para as legislações internas que delineiam as políticas voltadas ao comércio e investimento desses países.

A partir de uma primeira leitura, é possível verificar que o acordo da TPP está baseado no modelo do NAFTA, com a maior parte das regras definidas pelos Estados Unidos, cujos interesses poderão trazer impactos econômicos negativos para os países latino-americanos. Exemplo disso é a área de propriedade intelectual, que já traz sérias implicações para a América Latina e às economias em desenvolvimento como um todo. Há alto custo das concessões de propriedade intelectual nos APC's firmados com os Estados Unidos, como na proteção de patentes farmacêuticas. Chile, por exemplo, tem encontrado dificuldades em implementar tais regras no âmbito do APC com os americanos (HERREROS, 2012, p. 271). Em relação a países desenvolvidos, as demandas americanas têm enfrentado resistência de países como Austrália e Nova Zelândia, que temem por potenciais perdas de seus produtores por causa da importação de produtos patenteados, o que poderá dificultar a inovação.

Outra área preocupante é sobre investimentos. A questão do órgão de solução de disputas entre investidor e Estado é parte do capítulo de investimentos de todos os APC's americanos, com exceção do acordo firmado com a Austrália, que demonstra receio sobre uma possível instituição do mecanismo no âmbito da TPP. Segundo os australianos, os investidores estrangeiros já possuem diversas maneiras de assegurar contra riscos de investir no estrangeiro.

Os potenciais riscos aos governos que receberão investimento estrangeiro sob a égide das regras da TPP geram a possibilidade de “arrepios regulatórios” (*regulatory chill*), que

¹⁷ Informações disponíveis em: http://stat.wto.org/CountryProfiles/CO_E.htm. Acesso em 16 jan. 2016.

consiste em os governantes serem dissuadidos de tomar ações regulatórias por medo de uma possível ação dos investidores perante a arbitragem, cujas decisões pendem para os investidores estrangeiros, além de somas excessivas sendo compensadas para os investidores estrangeiros (HERREROS, 2012, p. 272). É importante lembrar que as disputas de investimento perante árbitros internacionais se multiplicaram nos últimos anos, bem como o valor dos montantes de compensações que os Estados hospedeiros tiveram de pagar. Nesse sentido, parte da academia entende que a arbitragem sobre disputas de investimentos, tal como é constituída atualmente, não é justa, independente e sem método equilibrado (BENVENISTI, 2016, p. 60-61).

Todavia, o órgão de solução de disputas entre investidor e Estado não representa maiores dificuldades para os países da América Latina, uma vez que todos os países da região que participam da TPP possuem esse mecanismo no capítulo sobre investimento nos acordos firmados com os Estados Unidos, razão pela qual não é um tema sensível para esses países. Isso seria um “custo perdido” (*sunk cost*) para esses países, pois não traria profundas mudanças quanto ao que se verifica atualmente (HERREROS, 2012, p. 272).

Por fim, as questões trabalhistas e ambientais são matérias que os Estados Unidos querem elevar seus padrões. Através do Acordo de 10 de Maio, já foi possível incorporar disposições mais restritas sobre essa matéria em APC's com Colômbia, Panamá, Peru e Coreia, o que foi reproduzido, em parte, no acordo da TPP, conforme se verificará mais adiante.

Em suma, a questão do acesso aos mercados reflete diversos fatores. Em primeiro lugar, dez dos onze possíveis participantes latino-americanos da TPP possuem APC's com os Estados Unidos. Além disso, esses países estão ligados entre si através de numerosos acordos comerciais. Por isso, a TPP pode trazer para as economias latino-americanas uma renegociação de compromissos assumidos em questões como propriedade intelectual, investimento, trabalho e meio ambiente, elevando os padrões das regras e gerando o risco de esses países “pagarem duas vezes” por essas áreas que são de grande sensibilidade política.

No que se refere às relações com os países da Ásia-Pacífico, é importante lembrar que Chile e Peru já possuem uma ampla gama de acordos negociados ou em negociação com as economias da Ásia-Pacífico. Por isso, entre os latino-americanos partícipes da TPP, a Ásia já é um importante mercado para Chile e Peru e, em menor medida, para México e outras economias latino-americanas. Os demais países latino-americanos, como Colômbia e Costa Rica, começaram tardiamente com essa tendência. No entanto, é importante ressaltar que a

maior parte desse comércio corresponde apenas à China, Coreia e o Japão, único entre os três a participar das negociações do mega-acordo. Uma possível adesão em um futuro próximo de novos latino-americanos poderia deixá-los em pé de igualdade competitiva com os latino-americanos que já participam da TPP.

3.3 - ASPECTOS REGULATÓRIOS DA PARCERIA TRANSPACÍFICO

Analisa-se, a seguir os aspectos regulatórios da TPP, conforme divisão proposta por Baldwin (2012) quanto às regras dos acordos comerciais presentes no âmbito multilateral (OMC-*in*), as que aprofundam aquilo presente no Acordo da OMC (OMC-*plus*) e as que se caracterizam por ainda não terem sido regulamentadas multilateralmente (OMC-*extra*). É importante avisar ao leitor que o exame desses assuntos não é muito aprofundado, respeitando, assim, os objetivos propostos para este trabalho. No entanto, vai além de uma análise meramente superficial, para que se consiga apresentar as principais características e inovações desse acordo.

3.3.1 A Regulação do Comércio de Bens e Serviços

3.3.1.1 Comércio de Bens

A TPP será um bloco que abrangerá mais de 500 milhões de pessoas e compreenderá economias que somarão mais de 10 trilhões de dólares. A sua possível expansão para toda a região da Ásia-Pacífico poderá abranger mais de 3 bilhões de consumidores de classe média em 2030 (USTR, 2015, p. 6). Três dos cinco maiores destinos das exportações americanas fazem parte do megabloco: Canadá, Japão e México.

A questão do acesso ao mercado de bens na TPP ganha importância para os Estados Unidos e países latino-americanos, devido a altas tarifas aplicadas a alguns setores por determinados países asiáticos. Essa preocupação se acentua com o fato de que alguns picos tarifários são aplicados aos países americanos que não fazem parte dos inúmeros acordos bilaterais e regionais firmados pelos países asiáticos entre si.

O anúncio do fim das negociações da TPP veio acompanhado pela notícia da Casa Branca de que o acordo eliminará mais de 18 mil tarifas cobrados sobre os produtos norte-americanos (WHITE HOUSE¹⁸). A TPP eliminará todas as tarifas para os bens manufaturados e aproximadamente quase todos os produtos agrícolas e gêneros alimentícios americanos imediatamente. Demais eliminações tarifárias serão realizadas em prazos negociados pelos países. O acordo também proibirá licenças de importações condicionadas a requisitos de desempenho, tais como requerer que certos níveis de bens e serviços sejam exportados ou que bens e serviços domésticos tenham tratamento preferencial para suas importações. Esses requisitos são barreiras injustas, que desencorajam as importações mesmo se as tarifas estivessem reduzidas. Também não serão permitidos requisitos estabelecidos pelos exportadores como condição de importação para os distribuidores nacionais.

Além da eliminação de tarifas, a área abrangida pela TPP também prevê um conjunto comum de regras de origem e acumulação de origem. Esse é um dos principais ganhos potenciais aos membros da TPP, uma vez que favorece a integração produtiva entre suas economias (CEPAL, 2013, p. 43). Há, todavia, alguns setores sensíveis entre os membros da TPP, os quais quase impediram a formação do megabloco. Entre eles, a preocupação interna dos Estados Unidos em relação à abertura do setor calçadista e têxtil com o Vietnã, a questão de laticínios com Nova Zelândia e a questão do açúcar com a Austrália. Além disso, a abertura de áreas sensíveis nos países que entraram nas negociações por último – México, Japão e Canadá – foram os últimos obstáculos para a conclusão do acordo. Questões agrícolas no mercado japonês levantaram muitas indagações para o mercado americano. Mas o debate mais acalorado foi em relação ao setor automobilístico, principalmente em relação às regras de origem. Canadá e México defendiam que a percentagem de peças e componentes para automóveis fixada no NAFTA não deveria ser estendida para os demais países da TPP, devido a possíveis perdas de mercados, como em relação ao Japão, principal concorrente desse setor.

Outro importante compromisso assumido pelos países da TPP é a eliminação de subsídios à exportação agrícola de produtos vendidos aos mercados do bloco. O capítulo sobre bens também limita as restrições à exportação de gêneros alimentícios para seis meses e requer notificação das partes que mantêm tais restrições por mais de 12 meses. Isso trará estabilidade aos preços desses produtos internacionalmente, bem como ajudará mercados

¹⁸ Informações disponíveis em: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/05/statement-president-trans-pacific-partnership>. Acesso em 15 nov. 2015.

agrícolas regionais, beneficiando países de renda baixa. Até mesmo empresas estatais, que controlam exportações de produtos específicos, estão proibidas de receber programas de financiamento especial de governos ou restringir exportações que provoquem a distorção do comércio. Há, ainda, compromissos para transparência de medidas governamentais relacionadas ao comércio de biotecnologia, de modo a garantir o compartilhamento de informações e procedimentos para os países seguirem no caso de identificação de presença de material biotecnológico em embarcações de *commodities* agrícolas e produtos alimentícios.

Por fim, uma grande novidade trazida pela TPP é o compromisso para bens remanufaturados e procedimentos de licenças de exportação. Atualmente, há muitas restrições à importação de bens usados, incluindo equivocadamente os bens remanufaturados, que já representam mais de 10 bilhões de dólares das exportações americanas (USTR, 2015, p. 5). As regras da TPP para essa matéria são no sentido de que as partes não podem aplicar restrições sobre a importação desse tipo de produto. Todavia, eles devem possuir todos os requisitos técnicos equivalentes a um produto novo ou que possam ser identificados como remanufaturados no ato da compra ou distribuição. Em relação aos procedimentos de licença de exportação, há disposições no capítulo sobre bens para prevenir o uso das licenças como barreiras desleais ao comércio.

3.3.1.2 Comércio de Serviços

A questão de serviços acompanhou, em parte, a proliferação de APC's, sendo a matéria incorporada em muitos desses acordos. Em 2011, dos 211 APC's em vigor, 89 continham regras sobre serviços. Em 2016, o número de acordos em vigor elevou para 419 acordos, dos quais 153 foram notificados pela regra do Artigo V, do GATS, referente a serviços¹⁹. Além disso, pôde-se constatar que a maioria dos países firmaram acordos que envolvem serviços a partir dos anos 2000. Isso demonstra que a maioria dos capítulos de serviços contêm regras "GATS-*plus*". Por isso, a TPP oferece a possibilidade de expandir a cobertura de conexão dos acordos atuais para novos mercados, contendo não apenas regras "GATS-*plus*", mas também um acordo sobre serviços mais amplo, com elementos da nova

¹⁹ Informações disponíveis em: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm. Acesso em 15 fev. 2015.

geração de acordos, abordando regras sobre acesso aos mercados e frentes formadoras de regras (*rule making fronts*).

O comércio de serviços corresponde a um terço das exportações americanas, o que correspondeu a 230 bilhões de dólares em 2014. No entanto, ainda é um mercado que pode crescer, uma vez que a indústria de serviços é responsável apenas por 20 por cento das exportações mundiais e 30 por cento em relação às exportações americanas. Isso corre devido a restrições complexas ao acesso, o que tem impacto significativo no comércio mundial de serviços (USTR, 2015, p. 5).

O capítulo sobre o comércio transfronteiriço de serviços da TPP inclui quatro obrigações que estão presentes nos demais acordos dos Estados Unidos.: tratamento nacional e da nação mais favorecida, acesso ao mercado, que contém proibição de restrições quantitativas, e proibição à presença local, a qual prevê que nenhum país deve requerer do fornecedor de outro país o estabelecimento de um escritório ou filial ou ser residente no seu território em troca de fornecimento de serviços.

O acordo está baseado em uma lista negativa, que dispõe de amplo acesso aos mercados, exceto os setores contidos em lista específica de cada país, descrevendo a natureza de quaisquer medidas não conformes. A propósito, a liberalização do comércio de serviços da TPP segue a abordagem do NAFTA, direcionando-se ao negócio, bem como às questões baseadas nas práticas atuais de negócios e na realidade do comércio. Isso indica um importante grau de ambição do acordo. Será, pois, diferente do GATS, que adota uma lista positiva, que indica quais setores serão liberalizados. Muitos países da TPP têm concluído acordos baseados na lista negativa. Estados Unidos, por exemplo, só possui APC's baseados na lista negativa (HARBINSON *et al.*, 2012, p. 137).

A estrutura do acordo com lista negativa também se difere do modelo trazido pelo GATS. Enquanto que o multilateral está dividido em quatro modos, os acordos de lista negativa possuem capítulo sobre comércio transfronteiriço que equivalem apenas aos modos 1, 2 e 4 do acordo multilateral. Por sua vez, o capítulo sobre investimentos estende a cobertura de serviços do módulo 3, além de capítulos separados com obrigações específicas, tais como sobre telecomunicações, serviços financeiros e entrada temporárias de pessoal a negócios, além de um capítulo amplo sobre compras governamentais, políticas de concorrência, propriedade intelectual e comércio eletrônico, que abrangem tanto o comércio de bens como de serviços.

O capítulo da TPP permite transferência de fundos relacionados ao fornecimento transfronteiriço de serviços livremente e sem atraso, com algumas exceções, as quais asseguram aos governos flexibilidades, incluindo medidas de salvaguarda não discriminatórias como controle de capitais, quando ocorre crise econômica, ou medidas prudenciais para proteger a integridade e estabilidade do sistema financeiro. Também está previsto que cada país do acordo pode negar benefícios de um fornecedor pertencente ou controlado por uma entidade de um país que não faça parte do acordo, nos casos em que o Estado-parte tenha sanções contra o terceiro país, ou onde o fornecedor da TPP seja apenas uma empresa de fachada de uma entidade fora da TPP.

Há dois anexos de setores específicos. Um é sobre serviços profissionais, para encorajar trabalho cooperativo sobre reconhecimento de licença e outras questões regulatórias para aumentar as oportunidades de comércio em serviços profissionais. O outro anexo é sobre serviços de entrega expressa.

O setor de serviços de entrega expressa é uma das novidades da TPP. O anexo se direciona a desafios únicos que fornecedores privados encaram quando competem com entidades postais de entrega expressa, proporcionando concorrência justa dos fornecedores privados de competir com monopólios postais estatais. Tais medidas vão de acordo com o *U.S. Postal Accountability and Enforcement Act*, de 2006, que apoia iniciativas para pequenas e médias empresas, as quais são muito dependentes desse tipo de serviço para se integrarem nas cadeias globais de valores e redes de distribuição.

Por fim, outra novidade são as novas diretrizes para boa-governança, que estão baseadas na prática americana, como fornecer prazos de processamentos, informando aplicação de seus status, cobrança de taxas e outros problemas de emissões. As regras da TPP também contêm elementos considerados como fundamentais para o desenvolvimento, tais como: abordagem balanceada, sobre a qual é dada a atenção para setores e modos de entrega; agenda de criação de regras sensíveis às questões e interesses dos países em desenvolvimento; flexibilidades apropriadas em termos de períodos de implementação, com prazos realistas; disposição sobre programa de construção de capacidades, particularmente com relação a aspectos regulatórios (HARBINSON *et al.*, 2012, p. 144).

3.3.2 As Regras OMC-plus

3.3.2.1 Propriedade Intelectual

A matéria é de grande importância devido à crescente pirataria, roubo cibernético de segredos de comércio na região da Ásia-Pacífico, o que vem resultando em medicamentos adulterados, peças automotivas que não são seguras e outras ameaças à saúde humana e segurança como um todo. O objetivo da TPP é construir regras de proteção e de execução rígidas, incentivar o desenvolvimento do comércio relacionado à propriedade intelectual e ceifar essas ameaças e crimes, além de promover o desenvolvimento e acesso a medicamentos inovadores e genéricos, facilitar o comércio digital, promover a transparência, eficiência e um sistema regulatório justo, além de restringir as políticas de indicação geográficas excessivas (USTR, 2015, p. 8 e 9).

As regras sobre propriedade intelectual seguem os princípios consagrados no Acordo de 10 de Maio e estão presentes nos acordos americanos com Peru, Colômbia, Panamá e Coreia. A partir do que já se observava na proposta americana, o acordo objetiva ter um nível de proteção de propriedade intelectual mais extenso do que o apresentado no TRIPS, e também mais vasto em relação a outros APC's firmados pelos americanos, como o acordo com a Austrália e o KORUS, diferentemente do que observado em outros participantes da TPP, como Chile e Nova Zelândia, os quais têm apresentado apenas uma reafirmação do padrão estabelecido no acordo multilateral.

A proposta americana e seus respectivos APC's aumentaram o nível de proteção dos direitos autorais, seu grau e escopo, e diminuíram as suas flexibilidades. Nesse sentido, o texto da TPP traz um acordo TRIPS-*plus*, trazendo mais proteção para questões de direitos autorais digitais, principalmente em relação ao prazo para sua proteção, recusa para permitir importação paralela e disposições sobre proteção de patentes ampliadas. Um exemplo disso é em relação ao termo de proteção à invenção, que no TRIPS é de 50 anos após a morte do criador ou 50 anos após a sua elaboração (no caso de empresas). Vários participantes da TPP têm elaborado APC's cujo prazo para proteção dos direitos de propriedade intelectual vão além desse mínimo. Na TPP, é de 70 anos (Art. 18.63, Capítulo de Investimentos).

No que se refere aos direitos autorais digitais, a principal questão se refere ao uso justo ou atos permitidos pela tecnologia. Os trabalhos de direitos autorais no mundo digital são

frequentemente onerados com mecanismos de proteção tecnológica (TPM's, sigla em inglês), os quais são protegidos por legislações de muitos países. A proposta americana já requereu uma proteção maior de TPMs e exceções mais restritas a essas proteções. A TPP incluiu disposições fortes e equilibradas sobre as TPM's e direitos de informações de gerenciamento de direitos, além de prever uma maior transparência em sistemas para coleta de royalties de direitos de autor (USTR, 2015).

Entre as disposições presentes no capítulo sobre propriedade intelectual da TPP, também se destaca o período de graça em que certas divulgações públicas de invenção não serão usadas para negar uma aplicação de uma patente (USTR, 2015). Há disposições sobre cooperação e transparência sobre patentes, que ajudam a facilitar o processo de aplicações de patente em múltiplas jurisdições, o que é de grande importância para pequenas e médias empresas. Além disso, o capítulo prevê a assistência técnica para países em desenvolvimento e troca de informações sobre pesquisa de patente e resultados de exames.

A proposta americana para a TPP objetivava o aumento da proteção de patente em três maneiras amplas: aumentar o âmbito da matéria patenteável, reduzir as exceções da lei de patente e aumentar o prazo das patentes farmacêuticas. Outra questão da proposta diz respeito ao tempo para se obter a aprovação para a venda do medicamento, chamado pela proposta americana de "*holding place*". Conforme previsto na legislação americana, se há um processo regulatório de aprovação do medicamento, deve-se aumentar o prazo da patente, compensando o período que o produto não pôde ser colocado no mercado.

Ainda, há previsão para os direitos de propriedade intelectual de alguns produtos farmacêuticos, levando-se em conta o nível de desenvolvimento e capacidade, bem como as leis existentes e obrigações internacionais. O argumento principal dos Estados Unidos sobre a patente é de que há necessidade de pagar pelo custo de pesquisa e desenvolvimento. No entanto, o nível de proteção de patente do TRIPS já daria proteção adequada e, até mesmo, demasiada para indústria farmacêutica (FRANKEL, 2012, p. 165). O acordo da TPP também inclui regras adicionais relacionadas a medicamentos biológicos, refletindo a crescente importância da tecnologia de ponta.

No que diz respeito a indicações geográficas, o acordo TPP visa terminar com a chamada "superproteção geográfica", lançando diretrizes para os países do mega-acordo determinar se um termo é genérico em seu respectivo mercado, bem como salvaguardas para proprietários de marcas pré-existentes.

Por fim, uma novidade da TPP é a previsão de sanções penais para roubo de segredos comerciais, incluindo no meio digital. Também prevê sanções para falsificação de marcas e pirataria de direitos autorais. Além disso, esse é o primeiro acordo a estabelecer regras claras que incluem empresas estatais a respeitarem as regras de propriedade intelectual, o que se inclui as disposições sobre segredo comercial. Quanto aos direitos autorais, além daquilo estabelecido no direito internacional, o capítulo também inclui obrigações para estabelecer equilíbrio nos sistemas de direitos autorais, através de exceções e limitações para direitos autorais para propósitos legítimos, tais como críticas comentários, reportagens, ensino, conhecimento e pesquisa.

3.3.2.2 Compras Governamentais

Muitos países da Ásia-Pacífico possuem políticas que inibem licitantes estrangeiros de competirem com locais, devido à falta de transparência, previsibilidade e procedimentos licitatórios injustos. Tenta-se, com o acordo de compras governamentais, criar oportunidades de exportação para esse setor do comércio que chega a representar cerca de 15 por cento do PIB de alguns países do acordo (USTR, 2015, p.4).

O capítulo sobre compras governamentais da TPP possui compromissos como tratamento nacional, que estende o mesmo tratamento para licitantes estrangeiros, e o tratamento da nação mais favorecida, com tratamento igual ao que for concedido para empresas de um terceiro país. Outro compromisso assumido é a garantia de procedimentos licitatórios justos, devendo as licitações serem avaliadas segundo critérios técnicos, comerciais e imparciais. Ainda, as empresas estrangeiras deverão ser avaliadas de maneira não discriminatória, ao não criar barreiras desnecessárias, além de serem baseadas em padrões internacionais, baseadas em capacidades legais e financeiras, além de habilidades técnicas e comerciais. Também está assegurada a transparência, com publicidade de informação e tempo hábil para fornecedores estrangeiros obterem documentações para a licitação.

Apesar disso tudo, a cobertura do capítulo se restringe apenas àquilo que foi acordado por cada Estado-parte. As disposições não se aplicam a alguns programas do governo, como o programa *Buy America*, dos Estados Unidos, destinado para transportes e outros benefícios de estados e governos locais. Em suma, esse capítulo não apresenta muitas novidades, pois alguns países que já firmaram acordo comercial com os Estados Unidos possuem

compromissos semelhantes ao capítulo de compras governamentais da TPP, como os acordos celebrados com Peru, Panamá e Coreia do Sul (USTR, 2015).

3.3.3 As Regras OMC-extra

3.3.3.1 Investimentos

A regulamentação internacional dos investimentos estrangeiros também é uma importante questão para todos os países participantes da TPP. O Acordo P-4 já previa a necessidade de as partes começarem um acordo sobre investimento, porém não foi concretizado um capítulo de investimento no acordo. Apesar disso, o capítulo de investimento já era visto pelos membros do P-4 como uma maneira de expandir e melhorar essa questão na região, razão pela qual esses países assinaram vários acordos de investimentos entre si ou com terceiros países.

O início das negociações sobre a disciplina no âmbito megarregional começou na segunda rodada de negociações, em junho de 2010. A TPP será baseada essencialmente no modelo do NAFTA. O capítulo de investimentos do acordo megarregional está baseado em uma lista negativa, isto é, os investimentos estrangeiros diretos estão abertos a todos os setores, exceto aqueles especificados por cada Estado-parte. Isso criará um ambiente muito favorável para a transferência de investimentos entre os países da TPP, principalmente em áreas que têm se tornado muito importantes para o comércio internacional, como propriedade intelectual e serviços (MORAN, 2016, p. 101-109).

Espera-se que o bloco megarregional fortaleça as regras sobre investimento na região da Ásia-Pacífico, de modo a impedir governos de imporem medidas discriminatórias ou restrições abusivas aos investidores estrangeiros. Ademais, o propósito de ter alto nível de proteção de investimentos estrangeiros no acordo da TPP se dá justamente através de disposições como tratamento nacional, nação mais favorecida, tratamento justo e equitativo, proibição de requisitos de desempenho, garantias de compensação imediata e adequada em casos de expropriação e liberdade de repatriação dos lucros e capital. O capítulo de investimento também proporciona uma segurança adicional ao investidor estrangeiro, através de proteção contra expropriação arbitrária e contra perdas oriundas de conflitos armados, civis

ou estado de emergência, além de ampla proteção, segurança e transparência nos regimes de investimentos, a qual obriga os membros da TPP a publicarem os acordos de investimento celebrados com outros países e demais medidas domésticas relacionadas a investimento. Ao mesmo tempo, visa-se proteger a capacidade do Estado hospedeiro de estabelecer regras de interesse público nas áreas ambiental, saúde pública e segurança nacional.

Além disso, o capítulo se direciona às empresas estatais, que não poderão agir discriminadamente contra o investidor estrangeiro e depois se evadir de qualquer responsabilidade, em razão de sua natureza jurídica. Há, ainda, a negação de benefícios para o caso de empresas fictícias, pertencentes a pessoas de países fora da TPP, mas que se estabelecem em um país do acordo para obter vantagens do tratado sem necessariamente exercerem atividades de negócios. Apesar de conter disposições que oferecem garantias para o investidor estrangeiro, ainda há exceções, previstas em uma base de lista negativa, que contém medidas não conformes, as quais permitem às partes aplicarem restrições sem qualquer limitação prevista no acordo.

Ainda, está previsto um sistema reformado de solução de controvérsias entre investidor e Estado, o qual prevê ferramentas para proporcionar mais garantias processuais e materiais, de modo a garantir o devido processo legal e demais proteções para viabilizar um processo neutro, como a transparência dos procedimentos arbitrais, tudo de acordo como direito internacional consuetudinário. Além disso, o capítulo de investimento dispõe da presença do *amicus curiae*, como sindicatos, organizações da sociedade civil e demais interessados, limites temporais do processo, a possibilidade de revisão das decisões dos tribunais arbitrais e a prevenção contra o chamado “*forum shopping*”, ao impedir que reclamante ingresse sobre a mesma reivindicação em procedimentos paralelos. Uma das novidades sobre a solução de controvérsias são disposições para evitar reclamações fúteis, com regras assegurando que o reclamante tem o ônus de provar qualquer violação, inclusive em relação ao padrão mínimo de tratamento, que não poderá ser objeto de reclamação por causa de uma mera frustração de expectativas, como a de receber certos lucros. Essas reclamações manifestamente sem mérito legal também permitem que os governos procedam uma revisão acelerada das reclamações desta natureza. Por fim, também ficou estabelecido um código de conduta aos julgadores do órgão de solução de controvérsias, o que será uma orientação adicional sobre questões de independência e imparcialidade no julgamento.

O mecanismo de solução de controvérsias foi uma das poucas controvérsias nas negociações da TPP sobre investimento. Muito comum nos acordos de promoção e proteção

de investimentos firmados entre países desenvolvimento e em desenvolvimento, essas disposições permitem ao investidor demandar diretamente contra o Estado hospedeiro em um tribunal internacional. Todos os acordos de comércio dos Estados Unidos têm previsão desse tribunal, exceto no acordo firmado com a Austrália, que também se opôs nas negociações da TPP (CEPAL, 2013, p. 45). Os australianos sustentam que o Estado hospedeiro pode ser inibido de regular temas mais sensíveis em razão do receio de ser demandado em tribunais internacionais, caracterizando o fenômeno da *regulatory chill*. Ainda, conforme já estudado, os australianos asseveram que os investidores estrangeiros já possuem diversas maneiras de assegurar contra riscos de investir.

Outra novidade é a regulação das questões sobre empresas estatais e fundos soberanos no capítulo de investimentos. Alguns países da TPP investem através dos fundos soberanos, como Canadá, Nova Zelândia, Malásia, Cingapura e Vietnã. Apesar de Canadá e Nova Zelândia serem transparentes em seus critérios de investimentos e contabilidade financeira, a maioria dos países, principalmente nações do Leste Asiático, ainda praticam medidas discriminatórias realizadas por empresas estatais que agem em nome dos governos e, com isso, tentam se evadir das obrigações impostas pelo acordo. Isso também vale para pessoas que exercem atividades delegadas por autoridades do governo.

Essas disposições derivam da proposta americana, de outubro de 2011 (CHAISSÉ, 2012, p. 151-152). Nesse sentido, quando as empresas estatais operarem comercialmente, como na compra e venda de bens ou serviços, elas deverão respeitar o princípio não discriminatório em relação a concorrentes de outros países. Assim, quando empresas considerarem que foram tratadas deslealmente, poderão trazer os casos para uma arbitragem.

3.3.3.2 Meio Ambiente

Os principais problemas ambientais oriundos do comércio para a região da Ásia-Pacífico são o tráfico de animais, extração ilegal de madeira, pesca ilegal e poluição marinha. Nesse sentido, os países do TPP anuíram em incluir disposições efetivas sobre questões relacionadas ao comércio, as quais ajudariam a reforçar a proteção ao meio ambiente. Tais obrigações vão muito além do que a maioria dos países da TPP têm aceitado em seus acordos de comércio. Alguns países, todavia, não possuem a matéria regulada em boa parte dos acordos. É o caso dos países latino-americanos, conforme verificado no Capítulo 2 desse

trabalho, bem como de Austrália, que só regulamenta a questão ambiental no acordo com os Estados Unidos. Já Vietnã não possui acordos comerciais abordando essa matéria.

Os Estados Unidos são o principal requerente das negociações ambientais para a TPP. Os americanos possuem capítulos separados sobre o meio ambiente em boa parte dos seus acordos de comércio, incluindo com os países desse acordo megarregional. O principal objetivo deles é abordar a liberalização do comércio sobre bens e serviços ambientais, a formulação de novas regras sobre questões transfronteiriças relacionadas à conservação, biodiversidade, exploração madeireira ilegal e aspectos relacionados com o comércio sobre políticas de mudanças climáticas.

Os americanos já propuseram aos países da TPP que assumam obrigações relacionadas a sete acordos multilaterais ambientais. Essa orientação segue os princípios estabelecidos pelo Acordo de Maio de 2007, firmado entre o Congresso americano e a Casa Branca, o qual expandiu o mandato das negociações para questões ambientais e trabalhistas. O objetivo é que os países da TPP integrem as obrigações dos acordos multilaterais ambientais em suas legislações domésticas e que haja transparência e disposições para resolução de controvérsias aplicadas para aspectos comerciais relacionados ao meio ambiente. Contudo, os países não serão compelidos a assinar ou assumir obrigações abrangidas por acordos ambientais multilaterais dos quais eles não façam parte, apesar de já serem signatários de diversos acordos propostos pelos Estados Unidos.

Parte do capítulo sobre meio ambiente da TPP se baseou no P-4 e no KORUS. No que diz respeito ao P-4, há um acordo paralelo, chamado de Acordo de Cooperação Ambiental, que, entretanto, não requer de seus membros a sua adesão. Seu foco é cooperar para desenvolver políticas e práticas que promovam comércio e desenvolvimento de uma maneira sustentável. Já o KORUS tem um capítulo separado sobre questões ambientais e um Acordo de Cooperação Ambiental suplementar. Assim sendo, o capítulo sobre meio ambiente da TPP possui três objetivos amplos: liberalizar o comércio sobre bens e serviços ambientais, assegurar a coerência e obrigações dos acordos ambientais multilaterais com as regras de comércio mundiais e utilizar medidas comerciais para ajudar a promover a proteção ambiental (SCHOTT, *et al.*, 2012, p. 190).

Em relação ao primeiro objetivo, está prevista a eliminação de tarifas para produtos que sejam benéficos ao meio ambiente. No entanto, tendo em vista que foram reduzidas a zero mais de 18 mil tarifas, os países da TPP não precisariam acordar sobre uma lista de bens para esse fim, pois boa parte desses produtos também fazem parte dessa eliminação tarifária. A

questão ficará apenas em relação ao comércio de serviços, que exige reformas regulatórias, o que será mais complicado. O segundo objetivo diz respeito à implementação de acordos ambientais multilaterais, conforme proposto no Acordo de 10 de Maio. Nesse sentido, pretende-se obrigar os Estados-partes da TPP a criar compromissos para questões relacionadas ao comércio de animais, criando leis nacionais para tanto, além de exigir a eliminação de subsídios relacionados à destruição do meio ambiente. Por sua vez, o terceiro objetivo se relaciona com a utilização de mecanismos de defesa comercial, com a previsão de sanções comerciais em caso de desrespeito às normas do capítulo sobre meio ambiente. Isso dará efetividade às regras criadas na TPP, as quais podem ser aplicadas para o órgão de solução de controvérsias do acordo.

Entre as novidades da TPP estão a proibição de subsídios à pesca e mais transparência para quaisquer programas de subsídios, além de compromissos para desenvolver pesca sustentável, com proteções específicas para a fauna marinha. Também estão previstos maiores compromissos para combater o tráfico de animais, através do acordo da Convenção sobre o Comércio Internacional das Espécies da Fauna e da Flora Silvestres Ameaçadas de Extinção (CITES, sigla em inglês).

O acordo também dispõe de compromissos para promover a conservação e sustentabilidade de áreas com biodiversidade, além de reconhecer a importância de manter o conhecimento e práticas indígenas dessas áreas. Outra importante disposição do capítulo é sobre a responsabilidade social empresarial, com previsão para que as empresas adotem voluntariamente políticas sustentáveis, além do uso de mecanismos para proteger o ambiente e os recursos naturais através de parcerias público-privadas.

3.3.3.3 Questões Trabalhistas

O debate político e econômico referente a esta matéria se refere, principalmente, às sanções comerciais para forçar padrões trabalhistas internacionais. Por um lado, há o argumento de que o livre comércio por si só proporciona salários maiores e melhores condições aos trabalhadores e, por isso, não seria necessário dar atenção a questões trabalhistas nos acordos comerciais (BROWN, *et al.*, 2002, p. 51). Por outro lado, a corrente que defende a adoção de padrões trabalhistas advoga no sentido de que a concorrência para atrair investimentos, ou capturar uma grande parcela do mercado de exportações, ocasiona a

supressão de padrões trabalhistas, ou ao menos não eleva tais padrões, levando a uma ‘corrida ao abismo (*race to the bottom*²⁰).

É fato, todavia, que o comércio pode contribuir para o crescimento, criando mais empregos e em condições muito melhores que no setor informal. Nesse sentido, Elliott considera que os padrões trabalhistas e a globalização podem se complementar, pois a promoção desses padrões, através dos acordos de comércio, poderia a espalhar os benefícios da globalização de uma maneira mais ampla, de forma a desencorajar os abusos aos trabalhadores e aumentar o apoio público aos acordos comerciais (2011, p. 428).

Um importante marco para essa matéria e que traz implicações para os acordos comerciais é a Declaração sobre Princípios Fundamentais e Trabalho, de 1998, elaborado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT). Essa declaração trouxe uma definição do que seria o núcleo dos padrões trabalhistas. Nesse sentido, foram identificadas quatro normas fundamentais, as quais todos os países devem seguir, independente do seu grau de desenvolvimento. Elas são: liberdade de associação e direito de organizar e negociar coletivamente, proibição do trabalho forçado, abolição efetiva do trabalho infantil e não discriminação no emprego.

As negociações americanas procuram cada vez mais o cumprimento dos padrões da OIT. Os Estados Unidos insistem em abranger a questão trabalhista nos seus APC's, determinando uma série de mudanças de leis trabalhistas que devem ser feitas nos futuros parceiros comerciais internamente antes de assinar um APC com os americanos. Isso decorre das linhas traçadas para sua política comercial, que, através do Acordo de 10 de maio de 2007, visa tornar a matéria mais aplicável, além de reforçar a harmonia entre leis nacionais e padrões internacionais. Ficou estabelecido, nesse acordo, a aplicação dos princípios fundamentais estabelecidos na Declaração da OIT, de 1998. Além disso, o acordo de 2007 também trouxe a disposição de que o capítulo sobre trabalho também deve ser levado aos procedimentos de disputas de futuros acordos comerciais, incluindo potenciais penalidades, como sanções comerciais.

Atualmente, há apenas quatro acordos comerciais que adotaram disposições relacionadas aos direitos fundamentais consagrados pela OIT. São os acordos americanos com Peru, Panamá, Colômbia e Coreia do Sul. Porém, são acordos que possuem menos compromissos e menos regras aplicáveis em comparação com a TPP. As consequências

²⁰ Nesse sentido, Morosini refere que a expressão “significa o fenômeno que ocorre quando a competição entre comunidades resulta no progressivo desmantelamento dos padrões de regulação existentes” (2011, p. 11).

oriundas das negociações da TPP são de que, no mínimo, os países do bloco que não possuem a matéria trabalhista incluída nos seus acordos comerciais, terão de aceitar alguma linguagem sobre proteção ao trabalho. Esse acordo é uma oportunidade única para aplicar novas normas globais de direitos trabalhistas em acordos de comércio. Assegura padrões internacionais de modo a proporcionar condições iguais de concorrência, além de benefícios para um comércio justo. Além disso, obriga que México e Canadá cumpram suas promessas de renegociar no NAFTA sobre esse assunto.

Além da adoção dos direitos fundamentais reconhecidos pela OIT, o capítulo sobre questões trabalhistas da TPP também inclui compromissos para que as partes disponham de leis sobre salário mínimo, horas de trabalho e segurança e saúde do trabalho, sendo o primeiro acordo a dispor sobre essas condições de trabalho. Tudo isso não pode ser renunciado pelas partes.

A novidade da TPP diz respeito à inclusão de compromissos para desencorajar o comércio de bens produzidos pelo trabalho infantil ou trabalho forçado infantil, além de compromissos para não reduzir proteções trabalhistas em zonas de processamento de exportação.

Além disso, há planos bilaterais de implementação de compromissos firmados pelos Estados Unidos com alguns países da TPP, de modo que haja uma reforma nas leis, regulamentos e instituições nesses países. São compromissos que, se não aplicados, podem ser sujeitos ao órgão de solução de controvérsias e, possivelmente, levar a sanções comerciais. Por isso, haverá um período de monitoramento e análise da implementação desses compromissos.

Vietnã é um dos países que acordou com os Estados Unidos e incluiu compromissos para permitir aos trabalhadores autonomia para formar e operar sindicatos. Essas obrigações consistem em proteção contra interferência nas atividades sindicais, proteção para atividades pacíficas, remoção de certas restrições a greves, maiores penalidades para o trabalho forçado e proteção contra trabalho forçado em centros de reabilitação de drogas, além de mais proteções contra a discriminação no trabalho.

Outro país a firmar compromissos com os americanos é Malásia, que se comprometeu a fazer reformas legais e institucionais para terminar com trabalho forçado, além de garantir a liberdade de associação. O país se compromete a remover restrições para a formação de sindicatos e greves, limita as ações do governo para registrar e cancelar sindicato comercial,

permite que trabalhadores estrangeiros assumam posições de liderança em sindicatos e remove restrições que impediam os trabalhadores de negociar contra seus patrões. Além disso, o país se compromete a abordar questões sobre terceirização e subcontratações, as quais têm sido usadas para enfraquecer os direitos de liberdade de associação e negociação coletiva.

Brunei também se comprometeu a promover reformas que proíbam o governo de registrar ou cancelar sindicatos e outras práticas antisindiciais, além de proporcionar proteções contra o trabalho infantil, bem como a implementar o salário mínimo e assegurar proteções contra a discriminação no trabalho. Por fim, México também se compromete a rever seu sistema de proteção de negociação coletiva e direitos de representações sindicais.

3.3.3.4 Comércio Eletrônico

Algumas limitações à Internet afetam não apenas as empresas de tecnologia, mas também todo setor da economia, como pequenas empresas, que utilizam a Internet como uma plataforma para entregar seus bens e serviços. Elas também dependem da tecnologia digital para prover inovação e eficiência que auxiliam para o seu crescimento econômico, bem como seus consumidores nos mercados estrangeiros.

O objetivo da TPP é ajudar a preservar a Internet aberta, prevenindo o bloqueio da transmissão transfronteiriça de dados através da Internet, além de proibir a imposição de requerimentos às empresas para instalar servidores de dados em um país como condição para oferecer seus serviços. Por fim, o acordo visa garantir maior segurança e privacidade aos usuários de Internet. Tudo isso contribuirá para o comércio digital através de regras e incentivará um quadro estável para um ambiente saudável para empresas e indivíduos criarem e usarem o conteúdo digital.

O acordo é o mais ambicioso sobre a questão de comércio eletrônico e Internet, com compromissos para o livre fluxo de ideias e sobre a influência da economia digital para o crescimento das economias, direcionando-se para desafios emergentes sobre integridade e eficiência da Internet global. A TPP visa criar um espaço aberto para o comércio, onde consumidores e usuários de Internet possam ter confiança nas regras de privacidade e segurança e, ao mesmo tempo, alcançar o grande potencial do comércio eletrônico.

O capítulo sobre comércio eletrônico visa essencialmente proibir tarifas aduaneiras para produtos digitais e construir um consenso sobre compromissos eletrônicos, incluindo novos elementos importantes que refletem os recentes avanços tecnológicos. Outro objetivo é facilitar o comércio digital, ao promover comércio entre empresas através do formato digital, provendo autenticação e assinatura digital nas transações comerciais.

As principais novidades são compromissos para garantir que o comércio digital não seja barrado arbitrariamente pelos governos, bem como reduzir a ameaça de fragmentação da Internet. Ele barra o compartilhamento forçado de códigos de *softwares* com governos, possui compromissos para cooperação relacionada ao comércio digital, principalmente em relação a pequenas e médias empresas para que essas tomem vantagens do comércio digital. Além disso, assegura acesso a uma Internet livre para consumidores e, ao mesmo tempo, os protege com leis que asseguram sua privacidade e outras proteções. Nesse sentido, é o primeiro acordo a firmar compromissos sobre cooperação e segurança digital. Ainda, destaca a necessidade de parar com mensagens não solicitadas de comércio eletrônico, conhecidas como *spam*, e asseguram que a proteção à privacidade deve ser efetiva para construir a confiança necessária ao consumidor para o uso da Internet.

3.3.3.5 Concorrência

Os princípios que norteiam o capítulo sobre política de concorrência da TPP são a concorrência justa, proteção ao consumidor e transparência, através da manutenção de regimes legais que proíbem condutas empresariais anticompetitivas, fraudulentas ou enganosas que prejudiquem consumidores, bem como disposições contra práticas de monopólio. Por isso, os membros do acordo concordaram em adotar ou manter leis de concorrência nacionais que proíbam estas condutas, além de assegurar que essas leis sejam aplicadas a todas as atividades comerciais no território, proporcionando concorrência justa e promoção da proteção ao consumidor.

Além disso, o acordo estabelece um padrão regional da política de concorrência, com regras detalhadas sobre equidade processual ao aplicar leis sobre concorrência. Nesse sentido, a imparcialidade processual também está prevista no acordo, com uma série de regras que asseguram oportunidade razoável para uma pessoa ser representada e procedimentos de transparência a serem adotados pelas autoridades. Ainda, a reparação do dano causado em

razão de uma violação do direito de concorrência de um membro do acordo pode ser requisitada por qualquer pessoa perante uma autoridade para iniciar uma investigação.

Cooperação e transparência também estão previstas no capítulo sobre concorrência, como notificação, consulta e troca de informação, bem como a publicidade das decisões que constatarem violação à lei de concorrência, mas ao mesmo tempo protejam informações confidenciais das empresas. É importante lembrar que as disposições desse capítulo não se aplicam ao procedimento de solução de controvérsias, tal como previsto nos demais acordos de comércio americanos. No entanto, está acordado que as partes da TPP possam requisitar consultas sobre a matéria perante o órgão de solução de controvérsias.

3.3.3.6 Competitividade e Facilitação do Negócio

O capítulo cria mecanismos formais de revisão do impacto da TPP à competitividade de seus membros, desenvolvendo e fortalecendo suas cadeias de fornecimento, através de diálogos entre os governos e entre governos, empresas e sociedade civil, com foco em aprofundar as cadeias regionais de valor. Os objetivos da TPP são criar redes profundas e amplas que abranjam, no futuro, os continentes ao redor do Pacífico. Os diversos compromissos assumidos ao longo dos capítulos da TPP estão justamente destinados a desenvolver uma maior competitividade dos países do bloco.

Por isso, esse capítulo cria mecanismos para revisar regularmente o acordo e dar recomendações sobre possíveis mudanças para aumentar a competitividade e a integração econômica regional, incluindo recomendações e participações de pequenas e médias empresas nas cadeias de valores regionais, o capítulo também desenvolve e fortalece os objetivos da TPP através da criação de um comitê para avaliar as cadeias de fornecimento, de forma a promover formas de inclusão nessas cadeias de pequenas e médias empresas.

3.3.3.7 Empresas Estatais

As empresas estatais se multiplicaram e se internacionalizaram nos últimos anos, exercendo uma influência cada vez maior no mercado mundial. Para se ter uma ideia, em

2000, apenas uma empresa estatal estava na lista das maiores companhias do mundo, da *Fortune Global*. Atualmente, são mais de dez empresas que constam na lista (USTR, 2015).

No entanto, as empresas estatais têm sido usadas por diferentes propósitos, que vão desde o simples fornecimento de serviços públicos até servir de instrumentos para os governos agirem de forma protecionista, em detrimento das empresas privadas e seus trabalhadores. Nesse sentido, verifica-se uma forte atuação das empresas estatais da China, as quais possuem um peso significativo na economia do país. Por isso, um dos objetivos da TPP é regular essa matéria diante de uma eventual adesão chinesa ao acordo (CEPAL, 2013, p. 47). As formas como se procedem a concorrência desleal se caracterizam pelo fato de o governo dar alguma vantagem a essas empresas, como preferência no financiamento, acesso privilegiado aos processos de contratação pública, direito de prestar serviço público de maneira exclusiva ou preferencial, além de preços preferenciais e livre de impostos e subsídios diretos ou perdão de dívidas, entre outros benefícios (CEPAL, 2013, p. 46). Mesmo agindo assim, as empresas estatais tentam se esquivar de eventuais condenações alegando imunidade de soberania.

O capítulo sobre empresas estatais da TPP visa acabar com essa regulação discriminatória, assegurando neutralidade competitiva para as empresas estatais não receberem vantagens além daquelas recebidas pelas empresas privadas concorrentes. É o primeiro APC que visa abordar totalmente as atividades comerciais de uma estatal que concorre com empresas privadas no mercado e investimento internacional, aplicando regras não discriminatórias, como qualidade e serviço, a todas as compras e vendas efetuadas por estatais.

Outra obrigação é no sentido de proibir que uma estatal estrangeira operando em um país da TPP alegue imunidade de jurisdição. Além disso, dispõe de regras sobre subsídios à exportação de serviços e operações de manufatureiras estatais que atuam fora do território de origem. O acordo obrigará que os órgãos administrativos dos Estados-partes atuem de maneira imparcial, sem usar de sua autoridade reguladora para dar tratamento preferencial às estatais. Qualquer assistência não-comercial proporcionada pelos governos serão proibidas se causarem efeitos adversos aos interesses dos países do acordo, como danos à indústria doméstica. A única exceção estabelecida pelo acordo é em caso de adotar medidas preventivas, de maneira temporária, no caso de emergência econômica. Para tanto, foi criado um anexo ao capítulo, que dispõe sobre exceções específicas de determinados países, além de períodos de transição para adotar os compromissos firmados.

Transparência de informações sobre as empresas estatais também está incluída no acordo. As partes da TPP deverão compartilhar uma lista de suas empresas estatais que atuam em outro país do acordo, bem como dar informações adicionais sobre a dimensão da propriedade ou controle do governo sobre a empresa, bem como qualquer assistência não-comercial dada a ela. Por fim, vale lembrar que as regras do capítulo sobre empresas estatais são aplicáveis em uma solução de disputas entre Estados, mas não entre Estado e investidor.

3.3.3.8 Transparência e Anticorrupção

Empresas que lidam com o comércio exterior também têm enfrentado problemas oriundos de legislações nacionais variáveis e irregulares contra a corrupção, com legislações obscuras, que desencorajam o uso da meritocracia para o comércio e investimento, além da falta de participação pública para formular as leis.

Esse capítulo visa promover boa governança, além de combater os efeitos corrosivos da corrupção e suborno para o comércio. Um dos objetivos é garantir aos países da TPP um melhor acesso às leis e regras que afetam o comércio e investimento de suas empresas, bem como compromisso para o cumprimento de leis contra corrupção e promoção de regras contra conflitos de interesses do governo, além da garantia para os governos regularem matérias como saúde pública, qualidade do meio ambiente e demais políticas públicas. Além disso, o capítulo contém um anexo que ajudará a assegurar transparência e devido processo para programas de saúde nacionais relevantes. Esses compromissos, porém, não serão submetidos ao órgão de solução de controvérsias entre investidores e Estado.

As principais novidades dessa matéria são regras sobre transparência e de anticorrupção mais fortes do que em relação a outros acordos de comércio. O objetivo é estabelecer um novo padrão para ações contra corrupção, como compromissos para adotar, manter e aplicar leis penais para prevenir a corrupção praticada por agentes públicos, bem como dar um novo padrão para transparência, com fácil acesso de informações sobre legislações e como elas são operadas.

Além da transparência das leis ao público e aos parceiros da TPP, também está assegurado por esse capítulo o devido processo legal, principalmente em relação a procedimentos administrativos, com possibilidade de revisão e acesso a tribunais judiciais e administrativos. Medidas para criminalizar a oferta de vantagens indevidas a autoridades

públicas, além de outros atos de corrupção que afetam o comércio e investimento também estão incluídas no acordo. Também está prevista a criação de um código de conduta para autoridades públicas, com compromissos para treiná-los, desencorajá-los a receber presentes e facilitar a denúncia de possíveis atos de corrupção.

3.3.3.9 Pequenas e Médias Empresas

O principal problema de um acordo de tamanha envergadura como a TPP são os regulamentos complexos para as pequenas e médias empresas, com processos regulatórios obscuros, além de corrupção, ineficiência da administração aduaneira, restrições aos fluxos de dados da Internet, serviços de logística fracos e alto custos e a baixa oferta de embarcações pequenas. Os pequenos e médios empresários sofrem com a falta de oportunidade para lançar seus produtos e serviços a baixos preços para consumidores estrangeiros, como a entrega de mercadorias com rapidez e precisão através de serviços de entregas expressos, dispondo de poucos recursos para superar esses obstáculos.

Esse capítulo reforça os compromissos estabelecidos nos demais capítulos, como facilitação do comércio, comércio eletrônico e demais matérias, dando maior acesso a informações para pequenas e médias empresas, possibilitando que essas empresas tirem vantagens e criem novas oportunidades com esse acordo. São regras que se direcionam principalmente a pequenas manufatureiras especializadas, pequenos exportadores de gêneros alimentícios, artesãos e pequenas *startups* de tecnologia.

Também está prevista a criação de um *website* destinado a compilar informações do acordo da TPP e tornar mais fácil o acesso às informações úteis para essas empresas, além de informações específicas dos países que fazem parte do acordo e suas respectivas legislações e padrões e contatos com agências reguladoras. Ainda, está prevista a criação de um comitê para pequenas e médias empresas, de modo a revisar a atuação dessas empresas dentro do bloco, além de avaliar possíveis medidas para beneficiá-los, como criar um ambiente de cooperação e construção de capacidades em áreas como conselhos à exportação, assistência ao comércio, programas de treinamento, compartilhamento de informações, entre outras atividades.

3.3.3.10 Desenvolvimento, Cooperação e Construção de Capacidades

A região da Ásia-Pacífico tem registrado uma rápida redução de pobreza em um curto período de tempo. Em menor proporção, a América Latina também seguiu essa tendência. Esses capítulos estão destinados a dar assistência técnica e apoio para países em desenvolvimento, de modo que possam se beneficiar ao máximo da TPP e que possam seguir as regras estabelecidas mais facilmente durante o período de implementação, através do estabelecimento de programas de construção de capacidades.

Nesse sentido, está prevista a criação de um comitê para desenvolvimento, destinado aos países em desenvolvimento e que trabalhará junto com órgãos do governo e grupos da sociedade civil, organizações não-governamentais e empresas privadas, trazendo a experiência desses grupos para alcançar as metas sobre desenvolvimento. O foco principal é a inclusão das mulheres e de microempreendimentos, redução da pobreza e desenvolvimento da educação, ciência e tecnologia. Vale lembrar que isso não será somente através de um programa de assistências, mas também através de uma iniciativa para aproveitar os recursos dos setores público e privado para maximizar os benefícios de desenvolvimento do acordo. Além disso, esses capítulos podem aproveitar a experiência de políticas de desenvolvimento e comércio bem-sucedidas, como verificado no SGP, de 1970, e no *African Growth and Opportunity Act*, de 2000.

3.3.3.11 Telecomunicações

Atualmente, o ramo das telecomunicações contribui com mais de 300 bilhões de dólares nos países da TPP, o que corresponde a uma média de três por cento do PIB dos países do bloco (USTR, 2015). Porém, muitas empresas desse setor têm enfrentado dificuldades oriundas de políticas de alguns governos, como o acesso a recursos, levando a uma conduta anticompetitiva. Isso impede alguns investimentos a este setor, obrigando que muitas empresas estrangeiras se apoiem em operadores locais para atender ao público consumidor. Há, também, alguns obstáculos físicos, como acesso a prédios, direitos de passagem, e equipamento particular necessário para estabelecer linhas e conexões físicas. Obstáculos financeiros e operacionais também existem, como a falta de acesso a linhas alugadas e acordos de interconexão. Também contribuem para afastar algumas empresas de

telecomunicações estrangeiras as barreiras políticas, a baixa oferta de recursos e o impedimento de uso de novas tecnologias, que muitas vezes é a principal vantagem competitiva das empresas estrangeiras.

A TPP oferece uma oportunidade para promover a concorrência e apoiar a inovação em áreas como serviços de Internet para *smartphones* e *tablets*, além de aplicativos e conteúdo associados a isso, sendo o primeiro acordo de comércio a incorporar regras para fornecedores móveis. Esse capítulo também assegurará o fornecimento de serviços de telecomunicações de uma maneira competitiva, incentivando soluções inovadoras para o mercado, promovendo o uso de novas tecnologias e permitindo que se entregue serviços de maneira mais rápida, eficaz e econômica. Nesse sentido, os fornecedores também terão liberdade de inovação, com disposições que proporcionam uma regulação imparcial para diferentes tecnologias.

O capítulo também apresenta disposições sobre o acesso justo a recursos controlados pelo governo, como números de telefones e direitos de passagem. Com o acordo, espera-se que fornecedores estrangeiros tenham acessos a esses recursos iguais aos fornecedores locais, impedido que estes tenham acesso preferencial e, assim, evitando uma concorrência injusta. Outra previsão desse capítulo é o processo de transparência sobre os serviços, como devido processo legal, direito à apelação. Por fim, a cooperação para a facilitação do uso de alternativas ao *roaming* internacional também está prevista no acordo. As partes da TPP acordaram em permitir que operadoras de outros países se beneficiem de taxas mais baixas.

3.3.3.12 Serviços Financeiros

A regulação da matéria é importante em razão de sérias crises financeiras que os países da TPP tiveram de enfrentar em 2008. A preocupação sobre a volatilidade de fluxos de capitais a curto prazo nos países em desenvolvimento aumentou o foco dos governos em regular o setor para proteger consumidores e assegurar a estabilidade e integridade do sistema financeiro. A matéria também tem sido de importante interesse para os Estados Unidos. Nas suas negociações, tanto em TBI's quanto em APC's, os americanos têm procurado restringir a habilidade dos governos de implantar tal controle, mesmo temporariamente ou por propósitos de estabilidade financeira.

Nesse sentido, o capítulo sobre serviços financeiros inclui compromissos para regular instituições financeiras, investimentos nas instituições financeiras e comércio transfronteiriço em serviços financeiros. As novidades do capítulo dizem respeito a compromissos específicos para permitir a prestação de serviços de cartão para pagamento eletrônico, disciplinas mais rígidas para entidades postais venderem seguro, de modo a assegurar condições de igualdade e múltiplas salvaguardas para que as partes possam aplicar as exceções de medidas prudenciais. Questões sobre planos de aposentadoria e sistemas de seguridade social não estão previstas na TPP (USTR, 2015).

O texto do capítulo aborda princípios consagrados em outros APC's americanos, como o tratamento nacional, a cláusula da nação mais favorecida e o acesso ao mercado, ao proibir que os países da TPP imponham restrições quantitativas às instituições de outro Estado-parte do acordo, além de possuir o padrão mínimo de tratamento. O capítulo, ainda, contém regras que permitem uma instituição financeira de um Estado-parte para fornecer um novo serviço financeiro no território de outra parte quando esta já tiver permitido o fornecimento por suas instituições financeiras locais. Também inclui disposições que permitem ao Estado-parte determinar a forma jurídica e institucional através do qual o novo serviço financeiro pode ser fornecido e/ou para se requerer a autorização para tanto (USTR, 2015).

Além disso, há duas exceções presentes no capítulo sobre serviços financeiros. A primeira é relacionada a medidas para promover a estabilidade financeira e a integridade dos sistemas financeiros dos Estados-partes. Essa hipótese de exceção pode ser aplicada a quase todo o acordo da TPP, com exceção dos capítulos relacionados ao comércio de bens. A segunda exceção diz respeito a exceção monetária, que consiste em aplicar medidas discriminatórias para políticas monetárias e relacionadas ao crédito.

É importante notar que o capítulo estabelece uma importante exceção para disputas de investimento relacionadas a medidas regulatórias financeiras. Está previsto um procedimento especial para remover a disputa de uma arbitragem entre investidor e Estado para dar chance à revisão pelas autoridades regulatórias financeiras. Somente após a revisão pode haver uma solução de disputas dessa matéria, mas através de uma arbitragem entre Estados. Além disso, o capítulo prevê a inclusão de especialistas em finanças para a arbitragem.

3.3.3.13 Coerência Regulatória

Os sistemas legais dos países da Ásia-Pacífico são muito diferentes entre si. São diferentes prioridades e maneiras que os governos encontraram para regular questões como concorrência, proteção ao consumidor, meio ambiente entre outros assuntos. Outro problema é que já está definido que os APC's existentes entre os países da TPP continuarão vigendo concomitantemente com o mega-acordo, gerando dúvidas quanto às regras que devem prevalecer em situação em que os ordenamentos jurídicos dos acordos entram em conflito, o que contribui para o problema da “tigela de espaguete” (*spaghetti bowl*). Como a TPP é para ser um “acordo regional completo”, a tendência é de que haja uma abordagem híbrida, onde novas disciplinas se aplicarão a todos os participantes do acordo. Todavia, compromissos de acesso aos mercados remanesçam, na sua maioria, a nível bilateral, o que pode não ser bom para partes mais fracas, uma vez que terão de assumir novas obrigações sem ter verdadeiros ganhos comerciais.

É preciso, pois, ter uma coordenação para aproximar as questões regulatórias que influenciam o comércio entre os países, de modo a tornar as economias do bloco mais integradas, proporcionando maior facilidade para negócios e para as cadeias de fornecimento transfronteiriças. Isso também é muito importante para criar um ambiente aberto, justo e previsível para os negócios na TPP.

Nesse sentido, o processo de coerência regulatória passa por uma maior coordenação entre as agências dos governos, com base em boas práticas regulatórias, através de coordenação dos ordenamentos jurídicos e oportunidades para se eliminar a sobreposição e inconsistência regulatória, bem como a implementação de medidas regulatórias comuns. Porém, o capítulo não aborda regras específicas para o comércio e investimento, mas sim para todo o processo através do qual os países do acordo desenvolvem suas regulamentações.

Além das melhores práticas, está previsto o direito de cada Parte identificar suas prioridades e implementar medidas que considerarem apropriadas. Os países da TPP devem apresentar regulamentações com escritas claras e concisas, bem como torná-las acessíveis ao público. Além disso, os governos devem noticiar anualmente aos demais membros do acordo todas as medidas que pretendem tomar no ano seguinte. Também está prevista a criação de um comitê para auxiliar na elaboração dos relatórios sobre as regulamentações, com o compartilhamento de experiências e ponderações sobre potenciais áreas para cooperação.

3.4 - A RELAÇÃO INVESTIDOR-ESTADO

O capítulo sobre investimentos segue o modelo do NAFTA e dispõe das mesmas garantias que o Estado deve proporcionar ao investidor estrangeiro. Ele inclui o tratamento nacional e a nação mais favorecida aos membros da TPP, além de prover o padrão mínimo de tratamento aos investidores dos países do acordo, com regras sobre proteção contra negação de justiça e falhas no fornecimento de proteção policial. Além disso, assegura as proibições sobre os requisitos de desempenho e prevê o pagamento de compensação imediata, adequada e plenamente realizável e transferível nos casos de expropriação para propósitos públicos, observado o devido processo legal. Por fim, permite a livre transferência de fundos relacionados a investimentos cobertos pelo acordo, que devem ser livres e sem atraso, excetuadas algumas situações, como se verá adiante.

No que concerne ao tratamento nacional e à nação mais favorecida, a linguagem segue aquela apresentada no NAFTA, como a inclusão do termo “tratamento não menos favorável” e a hipótese de “circunstâncias similares”. Ele também protege o investimento estrangeiro na fase de pré-estabelecimento, ao referir que deve receber tratamento não menos favorável no “estabelecimento, aquisição ou expansão”, proporcionando igualdade entre os investidores estrangeiros e os investidores locais. A única alteração em relação ao tratado norte-americano é o acréscimo de um parágrafo sobre o tratamento da nação mais favorecida, o qual refere que esse tratamento não abrange os procedimentos ou mecanismos de solução de disputa, dando como exemplo a Seção B do capítulo de investimentos, que trata da solução de controvérsias entre investidor e Estado.

Em relação à cláusula da nação mais favorecida, o acordo abrange as duas classificações de Miroudot (2011), referindo tanto que deve ser não menos favorável que “qualquer outra parte” (*any other Party*); quanto que deve ser não menos favorável que “qualquer outro Estado que não seja parte” (*any non-Party*). Alguns consideram que, em razão das disposições sobre a nação mais favorecida, presente também em outros tratados de investimento firmados pelos países da TPP, o capítulo sobre investimento deste acordo poderá trazer o benefício de aplicar o princípio para países que não fazem parte do megabloco. Por exemplo, a cláusula da nação mais favorecida poderá ser estendida para Tailândia e China (com exceção do procedimento de solução de controvérsias), uma vez que esses dois países possuem diversos acordos de investimentos com os países da TPP. O acordo megaregional

também trará impacto sobre acordos firmados pelos Estados Unidos, como o NAFTA e demais acordos de investimentos, pois todos eles possuem essa cláusula.

A grande novidade do capítulo de investimentos da TPP diz respeito ao artigo sobre o padrão mínimo de tratamento. Ele clarifica o significado dos objetivos de bem-estar públicos legítimos e especifica que a mera frustração de expectativas não resulta em violação do padrão mínimo de tratamento, conforme se verifica a seguir:

4. For greater certainty, the mere fact that a Party takes or fails to take an action that may be inconsistent with an investor's expectations does not constitute a breach of this Article, even if there is loss or damage to the covered investment as a result.

5. For greater certainty, the mere fact that a subsidy or grant has not been issued, renewed or maintained, or has been modified or reduced, by a Party, does not constitute a breach of this Article, even if there is loss or damage to the covered investment as a result.

Isso evita as inúmeras reivindicações dos investidores estrangeiros, limitando o acesso ao procedimento de solução de disputas. Foi importante alterar a questão, de modo a estender o escopo da aplicação do tratamento justo e equitativo, levando em conta a inclusão de uma amplitude de fontes do direito internacional, como princípios gerais e obrigações de tratados modernos e convencionais. Além disso, o acordo da TPP inclui a obrigação de não negar justiça ao investidor estrangeiro em procedimentos criminais, civis ou administrativos, de acordo com o devido processo legal. Já o conceito de “total proteção e segurança” é referido no sentido de que cada parte deverá proporcionar o nível de proteção policial requerido pelo direito internacional consuetudinário, de maneira igual ao que aparece no acordo da Aliança do Pacífico.

No mais, o artigo sobre o padrão mínimo de tratamento apresenta disposições do NAFTA e a Nota de Interpretação, de 2001, da Comissão de Livre Comércio do acordo, que esclareceu as dúvidas sobre o assunto, o que foi posteriormente consagrado em outros APC's, conforme analisado neste trabalho. Ainda, está previsto que a constatação de violação de qualquer outra provisão deste ou de outro acordo internacional não presume que houve violação do padrão mínimo de tratamento. A TPP também possui um artigo que traz de maneira detalhada a proteção em caso de perdas sofridas por investidores no caso de revoltas ou conflitos armados.

Em relação aos requisitos de desempenho, a TPP aborda a questão mais aprofundada em relação a outros APC's (ALSCHNER *et al.*, 2015, p. 14-16). Estão previstas no mega-

acordo nove proibições de requisitos, duas a mais do que o apresentado pelo NAFTA. No entanto, não está previsto no requisito “c” a extensão de compra, uso ou concessão de uma preferência para serviços providos no território de uma Parte, mas apenas para bens. As novidades são as disposições sobre: (h) a venda, uso ou concessão de preferência de tecnologia de um Estado-parte ou o impedimento à compra, utilização ou concessão da tecnologia; (i) adoção de uma determinada taxa ou quantia de *royalty* ou adoção de um contrato de licença por um determinado período de vigência. Nesse sentido, há esclarecimento no sentido de que não pode haver qualquer comprometimento de maneira que constitua uma interferência direta no contrato de licença por uma autoridade não judicial de um dos Estados-partes do acordo.

Já as exceções dos requisitos proibidos são as mesmas previstas no acordo norte-americano. Além disso, o capítulo de investimentos da TPP dispõe da não aplicação das medidas referentes ao Artigo XX do GATT, tal como previsto no acordo do NAFTA. O mega-acordo também permite a aplicação do requisito transferência de tecnologia quando oriundo de decisões administrativas ou judiciais que considerem determinada prática anticompetitiva. Alguns requisitos também são permitidos nos casos de aplicação de direito de propriedade intelectual conforme o TRIPS.

Além dessas permissões, estão previstas as hipóteses de não aplicar a proibição de alguns requisitos nos casos de programas de ajuda externa e promoção a exportações, compras governamentais, nem relacionar com o conteúdo necessário a qualificar para a preferência tarifária ou de quota por um país que importe um produto. Há, ainda, a previsão de que os requisitos e suas exceções são exaustivos (parágrafo 5, do Artigo 9.9, de Investimentos da TPP), ao referir que não se aplica a outro compromisso ou requisito que não faça parte dos requisitos listados no artigo, igualmente ao que foi estabelecido no acordo norte-americano. Por fim, o acordo não exclui a aplicação de qualquer compromisso ou requisito estabelecido entre partes privadas no caso de não haver disposição em contrário de um dos países do acordo.

Sobre as provisões sobre expropriação e compensação, o acordo da TPP segue a fórmula da Cláusula Hull, dispondo sobre a compensação imediata, adequada e efetiva, de maneira não discriminatória e de acordo com o devido processo legal. O conceito “propósito público” aparece de maneira detalhada, mas sem referir ao padrão mínimo de tratamento, conforme verificado em alguns APC’s. Ainda, especifica o termo “valor de mercado justo”. No mais, ele segue alguns acordos de comércio mais recentes e não prevê o uso de moeda dos

países do G7, como previsto no NAFTA. Além disso, o capítulo de investimento traz a previsão de não aplicação dessas regras no caso de emissão de licenças compulsórias relativas aos direitos de propriedade intelectual, conforme estabelecido no TRIPS e no próprio capítulo sobre a matéria no presente acordo.

A TPP apresenta detalhadamente as diferenças de expropriação indireta e direta (Anexos 9B e 9C). Uma novidade é a previsão de que não constitui expropriação quando houver decisão no sentido de não emitir, renovar ou manter um subsídio ou garantia, ou de modificá-lo ou reduzi-lo (Artigo 9.7, parágrafo 6). Isso limita o significado de “expropriação indireta”, o que minimiza as dúvidas sobre a questão. Apesar de presente em alguns APC’s, esse conceito não está bem definido nesses acordos, razão pela qual depende de circunstâncias e fatos do caso concreto e critérios para determinar a sua ocorrência, o que tem gerado diversos litígios entre investidores e Estados a respeito do assunto.

Por fim, quanto à liberdade de transferência, as disposições da TPP também são semelhantes ao que foi estabelecido no NAFTA, permitindo a liberdade de transferência sem restrições para transações relativas a investimentos e movimentos de capital e sem atraso. O acordo apresenta a ressalva no caso da aplicação de um direito relacionado à seguridade social, aposentadoria pública ou poupança obrigatória. A TPP também apresenta exceções para transferências, como a flexibilidade para manejar fluxos de capitais voláteis, com medidas de salvaguardas temporárias não discriminatórias. Por exemplo, controle de capitais, restrições nos casos de crise de balanço de pagamentos e outras crises econômicas, bem como outras medidas prudentes para proteger a integridade e estabilidade do sistema financeiro (USTR, 2015).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A TPP ainda necessita da aprovação interna dos países que a compõem ou da adesão de 85% do PIB do bloco. Isso significa que o acordo não entrará em vigor sem a aprovação dos Estados Unidos. No entanto, diversos setores americanos têm se demonstrado céticos a esse acordo, o que pode acarretar em obstáculos políticos para a sua aprovação no Congresso.

Apesar do ceticismo americano, o acordo reproduz as necessidades oriundas dessa nova dinâmica do comércio internacional. Ele abrange, até o momento, a maior diversidade de disciplinas de um APC, cuja exequibilidade está assegurada por um órgão de solução de controvérsias e pela previsão de sanções. São temas que refletem a preocupação sobre as práticas de alguns Estados, como as questões das empresas estatais, políticas de concorrência e compras governamentais, além de assegurar o bom funcionamento das CGV's, como temas relacionados a pequenas e médias empresas, comércio eletrônico, telecomunicações e transparência, e disciplinas de cunho social, como as regras ambientais e padrões trabalhistas. Além disso, o acordo inicia o debate sobre questões financeiras que afetam diretamente o comércio exterior, como o problema da manipulação cambial, apesar de possuir disposições sem mecanismos de imposição. É possível que, nos próximos APC's, o câmbio se coadune com o comércio de tal forma como serviços e investimentos, resultando em um nexo além daquele proposto por Baldwin. Ou seja, um nexo *comércio-serviços-investimentos-câmbio*.

A toda evidência, a TPP representa uma extensão dos conteúdos presentes nos acordos de comércio do século XXI, o que poderá ser uma tendência nas futuras negociações comerciais, tanto de caráter preferencial quanto no âmbito plurilateral ou multilateral. Sua aprovação nos países que o compõem é, pois, de fundamental importância para o prosseguimento das práticas de livre comércio e uma importante ferramenta contra práticas desleais e protecionistas.

No entanto, a TPP, assim como os outros acordos megarregionais, carece de maior transparência na elaboração de suas regras e de um maior diálogo com a sociedade, representantes de todos os setores da economia e academia, pois impacta diretamente no bem-estar e nas liberdades do indivíduo. Além disso, é importante averiguar os impactos econômicos desse acordo através de modelos econômicos de maior precisão, mostrando, especialmente, os seus prováveis prejuízos, para que sejam sanados a tempo de não trazer consequências negativas para a população.

Ainda, esse megabloco não pode ser uma ferramenta que cause prejuízos para quem não faça parte dele. Pelo contrário, deve ser de estímulo para uma melhor inserção das economias no comércio internacional, levando-se em conta as necessidades de cada país, principalmente em relação às nações menos desenvolvidas. Em suma, deve ser um bloco que ajude os países a se beneficiarem do livre comércio, e se não for possível a entrada de novos participantes, que sirva de exemplo para a criação de acordos comerciais de semelhantes características, tudo em prol da integração econômica e regional.

No que se refere à matéria de investimento, a principal novidade diz respeito à previsão de que a mera frustração de expectativa não constitui uma violação ao padrão mínimo de tratamento, pretendendo, com isso, diminuir o número de reclamações no órgão de controvérsias entre investidor e Estado. Nesse sentido, o ônus da prova deve recair ao requerente, que, no caso, é o investidor trazendo uma reclamação perante o Estado. A TPP também traz o conceito de expropriação indireta mais limitado e reafirma a proibição aos requisitos de desempenho, com alterações mais detalhadas sobre as hipóteses proibitivas e suas exceções.

O capítulo de investimento da TPP também traz o órgão de controvérsias entre investidor e Estado um pouco mais aprimorado, com disposições que previnem o *forum shopping* e a previsão da figura do *amicus curiae* nas demandas. Além disso, estão previstos um procedimento arbitral mais transparente e um código de conduta para assegurar a independência e imparcialidade nos julgamentos.

Pelo exposto, pode-se dizer que o capítulo de investimentos da TPP não apresenta muitas alterações profundas e diferentes do que apresentado em outros APC's. Por conseguinte, não caracteriza o estabelecimento de um novo padrão para a matéria. Ele abrange as inovações já apresentadas em APC's recentes e entendimentos pacificados na jurisprudência do NAFTA, o que representa uma continuidade desse modelo para futuros acordos. Apesar disso, é possível afirmar que houve a tentativa de estabelecer um mecanismo de solução de controvérsias mais justo e equilibrado entre investidor e Estado.

Quanto aos APC's de Chile, Peru e México, é possível averiguar algumas tendências. Verifica-se que eles se submeteram aos padrões estabelecidos por países cujo peso econômico é maior do que os latino-americanos e por potências econômicas mundiais. Nesse sentido, os arranjos do eixo Norte-Sul apresentam uma grande incidência das disciplinas OMC-*plus* e, apesar de possuírem menos regras OMC-*extra* do que a TPP, ainda assim apresentam uma

grande variedade dessas matérias, com destaque para concorrência, compras governamentais e serviços financeiros, os quais são de maior interesse para as economias desenvolvidas.

Causa surpresa, no entanto, em relação aos acordos do âmbito Sul-Sul. Apesar de serem recentes e possuírem uma convergência com o modelo dos APC's que os Estados Unidos firmaram com esses países, eles não abordam muitas regras OMC-*plus* e, menos ainda, as disciplinas OMC-*extra*. As disciplinas sobre telecomunicações, concorrência e compras governamentais são as mais frequentes e as questões ambientais trabalhistas e sobre comércio eletrônico são as disposições com menor incidência. Até mesmo a recém-criada Aliança do Pacífico segue essa tendência verificada nesses acordos, ao não dispor sobre propriedade intelectual, trabalho, meio ambiente e empresas estatais. Contudo, o acordo latino-americano merece destaque ao regular o comércio eletrônico e inova ao dispor de um capítulo específico sobre serviços marítimos. Isso demonstra que os países latino-americanos aqui estudados estão mais preocupados em regular matérias que estimulam as relações comerciais do que temas sensíveis, dos quais não se pode tirar vantagens comerciais imediatas desses acordos.

No que se refere à relação entre investidor e Estado, os três latino-americanos que fazem parte da TPP seguem o modelo proposto pelo NAFTA tanto nos acordos Norte-Sul, à exceção dos acordos com União Europeia e EFTA, quanto nos Sul-Sul. Nesse sentido, tanto a linguagem quanto a organização dos artigos e do seu conteúdo são praticamente iguais ao acordo norte-americano. Isso demonstra a necessidade desses países em atrair os investidores estrangeiros, através de instrumentos jurídicos eficazes que lhes garantam proteção e tratamento não discriminatório.

Diante do exposto, não é possível verificar influência desses países na formulação das regras dos APC's do século XXI e tampouco se constata um novo modelo nas relações Norte-Sul. Há, todavia, acordos mais complexos, os quais tentam acompanhar o dinamismo do comércio internacional no século XXI, embora com menor grau de ambição do que verificado na TPP. Em relação aos acordos Sul-Sul, identificam-se apenas tendências de abordar as matérias necessárias para melhorar as relações comerciais entre seus parceiros econômicos. Todavia, os acordos de Chile, Peru e México vão além do que estabelecido por outras economias latino-americanas. Já a matéria de investimentos segue o modelo do NAFTA, com apenas algumas modificações incorporadas ao longo do tempo. Esse padrão está reproduzido tanto no eixo Norte-Sul quanto Sul-Sul, o que significa uma aceitação desse modelo pelos três países latino-americanos analisados nesse estudo.

Pode-se dizer, portanto, que os três países latino-americanos pretendem ser *hubs* das relações comerciais, mas *rule takers* no que se refere à elaboração das regras para o comércio internacional, com a adoção de modelos previamente estabelecidos. O propósito dessas economias é participar das CGV's e criar cadeias regionais, com o desígnio de diversificar sua pauta exportadora e aumentar o número de destinos de seus produtos e serviços. Por isso, celebram tanto acordos no âmbito Norte-Sul quanto no eixo Sul-Sul.

REFERÊNCIAS

ALSCHNER, Wolfgang; SKOUGAREVSKIY, Dmitriy. **The New Gold Standard? Empirically Situating the TPP in the Investment Treaty Universe**. Geneva: The Graduate Institute Geneva; Centre for Trade and Economic Integration. 2015. 31p.

AKHTAR, Shayerah Ilias; JONES, Vivian C. **Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations**. Washington: Congressional Research Service, fev. 2014. Disponível em: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R43387.pdf>. Acesso em: 21 out. 2015. 50p.

ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Mercosul: fundamentos e perspectivas**. Brasília: Grande Oriente do Brasil, 1998. 96 p.

ALVAREZ, Jose. **The Public International Law Regime Governing International Investment**. Recueil des cours, Vol. 344 (2009).

ALVAREZ, Jose E.; SAUVANT, Karl P.; Ahmed, Kamil Gerard; Vizcaino, Gabriela del P., (eds.). **The Evolving International Investment Regime: Expectations, Realities, Options**. New York: Oxford University Press, 2011.

BALDWIN, Richard. **Multilateralising Regionalism: spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade**. Geneva: Institute for International Studies, July 2006.

_____. **21st Century Regionalism: Filling The Gap Between 21st Century Trade And 20th Century Rules**. Geneva: WTO, 2011. Disponível em http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf. Acesso em: 15 set. 2014. 38 p.

BARACAT, Elías A., et al. **Sustaining Trade Reforms: Institutional Lessons from Peru and Argentina**. 2013 Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2326691>. Acesso em: 21 out. 2015. 32 p.

BENVENISTI, Eyal. Democracy Captured: The Mega-Regional Agreements and the Future of Global Public Law. **Global Trust Working Paper Series**. Tel Aviv: Global Trust – Sovereign as Trustees of Humanity, 2016. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2646882>. Acesso em: 28 mar. 2016. pp 59-70.

BHAGWATI, Jagdish N. **US Trade Policy: The Infatuation with FTAs**. Columbia University Academic Common. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10022/AC:P:15619>. 1995. Acesso: em ago. 2014.

BJORKLUND, Andre K. NAFTA Chapter 11. *In*: BROWN, Chester (ed.). **Commentaries on Selected Model Investment Treaties**. Oxford: Oxford University Press, 2013. 465-533p.

BRILLO, Romulo. Living Without Investment Treaties: The Brazilian Approach to Investment Policy Making and Dispute Settlement. *In*: BOULLE, Laurence; LARYEA, Emmanuel T.; SUCKER, Franziska (ed.). **International Economic Law and African Development**. Westlake: Siber Ink, 2014.

CAPALDO, Jeronim; IZURIETA, Alex; SUNDAMARAM, Jomo Kwame. Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of The Trans-Pacific Partnership Agreement. **Global Development and Environment Institute Working Paper**. N. 01-16. Medford: Tufts University, jan. 2016.

CEPAL. **Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2013**: lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional. Disponible em: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/panorama-de-la-insercion-internacional-de-america-latina-y-el-caribe-2013-lenta>. 2013. Acceso em: set. 2015. 128 p.

_____. **Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011**: la región en la década de las economías emergentes. Disponible em: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1180-panorama-de-la-insercion-internacional-de-america-latina-y-el-caribe-2010-2011-la>. 2011. Acceso em: set. 2015. 142p.

CERNAT, Lucian. Assessing Regional Trade Arrangements: Are South–South RTAs More Trade Diverting? **Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series**. No. 16. Geneva: UNCTAD, 2001.

DADUSH, Uri; ALI, Shimelse; ODELL, Rachel Esplin. Exchanges Rates and Protectionism. *In*: DADUSH, Uri; EIDELMAN, Vera (ed.). **Currency Wars**. Washington: Carnegie Endowment for International Peace. 2011.

DAMRO, Chad. The Political Economy of Regional Trade Agreements. *In*: BARTELS, Lorand; ORTINO, Federico (ed.). **Regional Trade Agreements and the WTO Legal System**. USA: Oxford University Press, 2006.

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. **Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Chile y México a Trece Años de la Entrada en Vigencia del Tratado de Libre Comercio**. Disponible em: <http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/>. Acceso em: 09 fev. 2015. 8p.

_____. **Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Chile y Perú a Cuatro Años de la Entrada en Vigencia del Acuerdo de Libre Comercio**. Disponible em:

http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/Evaluaci%C3%B3n%20ALC_Per%C3%BA_4_a%C3%B1os.pdf. Acesso em: 09 fev. 2015. 12p.

DO, Viet D.; WATSON, William. Economic Analysis of Regional Trade Agreements. In: BARTELS, Lorand; ORTINO, Federico (ed.). **Regional Trade Agreements and the WTO Legal System**. USA: Oxford University Press, 2006.

DOLZER, Rudolf. The Impact of International Investment Treaties on Domestic Administrative Law. **International Law and Politics**. Vol. 37:953. 2006. 953-972pp.

DRAPER, Peter; LACEY, Simon; RAMKOLOWAN, Yash. **Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean and Pacific Countries**. Brussels: ECIPE, 2014. Disponível em: www.ecipe.org. Acesso em 14. maio 2014. p. 8.

DUNOFF, Jeffrey L.. **International law: norms, actors, process: a problem-oriented approach**. 2nd. Ed. New York: Aspen, c2006 xxxv, 1090p.

ELLIOTT, Kimberly Ann. Labor Rights. In: CHAUFFOUR, Jean-Pierre; MAUR, Jean-Christophe (ed.). **Preferential Trade Agreement Policies for Development**. Washington: World Bank. 2011.

ELMS, Deborah K., LIM, C.L. An Overview and Snapshot of the TPP Negotiations. In: ELMS, Deborah, et al. **The Trans-Pacific Partnership: A Quest for a Twenty-first Century Trade Agreement**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. p. 21-44.

EPSTEIN, Lee; KING, Gary. **Pesquisa empírica em direito: as regras de inferência** [recurso eletrônico]. São Paulo: FGV, 2013. 253p.

ESTEVADEORDAL; Antoni; LUNA, Jessica. Comments (Chile and Mexico). In: JANK, Marcos S.; SILBER, Simão D (Coord.). **Políticas Comerciais Comparadas: Desempenho e Modelos Organizacionais**. São Paulo: Singular, 2007. 319-326 p.

EVANS, David et al. **Assessing Regional Trade Agreements with Development Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, and Economic Performance**. Brighton: DFID Project No. 04 5881, Mar 2006. 305p.

FRANKEL, Susy. The Intellectual Property Chapter in the TPP. In: ELMS, Deborah, et al. **The Trans-Pacific Partnership: A Quest for a Twenty-first Century Trade Agreement**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

FONTANELLI, Filippo; BIANCO, Giuseppe. **Converging Towards NAFTA: An Analysis of FTA Investment Chapters in the European Union and the United States.** Stanford: Stanford Journal of International Law, Vol. 50, No. 2, 2014. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2507187. Acesso em: 27 jun. 2015.

GATHII, James T. War's Legacy in International Investment Law. *International Community Law Review* 11. Martinus Nijhoff Publishers. 2009. 353-386p.

GUZMAN, Andrew T. **Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them: Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties.** Virginia Journal of International Law Charlottesville: Vol. 38, 1998. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2176003. Acesso em: abr. 2014.

GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law.** Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009.

HARBINSON, Stuart; LIM, Aik Hoe. Trade in Services. In: ELMS, Deborah, et al. **The Trans-Pacific Partnership: A Quest for a Twenty-first Century Trade Agreement.** Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

HAUSMAN, Warren H.; LEE, Hau L.; SUBRAMANIAN, Uma. **Global Logistics Indicators, Supply Chain Metrics, and Bilateral Trade Patterns.** World Bank Policy Research Working Paper. No. 3773. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=869999>. Washington, DC: World Bank, 2005. Acesso em: 13 set. 2015.

HERREROS, Sebastian. Coping with Multiple Uncertainties: Latin America in the TPP Negotiations. In: ELMS, Deborah, et al. **The Trans-Pacific Partnership: A Quest for a Twenty-first Century Trade Agreement.** Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

HOEKMAN, Bernard. Subsidies and Spillovers in a Value Chain World: New Rules Required? **E15Initiative.** Geneva: ICTSD and World Economic Forum, 2015. www.e15initiative.org/. Acesso em: nov. 2015.

_____. North-South Preferential Trade Agreements. In: **Preferential Trade Agreement Policies for Development.** Washington, DC: World Bank, 2011. 95-109 p.

HORN, Mavroidis et al. **Beyond the WTO? Anatomy of EU and US preferential trade agreements.** Disponível em <http://ssrn.com/abstract=1411066>. 2009. Acesso em: abr. 2014. 34p.

HUFBAUER, Gary Clyde. Investor-State Dispute Settlement. *In: Assessing the Trans-Pacific Partnership*. Volume 1: Market Access and Sectorial Issues. Peterson Institute for International Economics. Washington: PIIE Briefing. Fev. 2016. p. 109-119.

ICTSD. **Trade Promotion Authority Secures Approval in US Congress**. Geneva: Bridges Weekly, Vol. 19, Issue 23, 25 June 2015. Disponível em: <http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/trade-promotion-authority-secures-approval-in-us-congress>. Acesso em: jul. 2015.

JACKSON, John H. et al. **Legal Problems of International Economic Relations: Cases materials and text**. 4. ed. Saint Paul (Minnesota): West Group, 2002. pp. 447-465.

_____. **The World Trading System: Law and policy of international economic relations**. 2. ed. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1997.

KOTSCHWAR, B. Mapping investment provisions in regional trade agreements: towards an international investment regime? *In: ESTEVADEORDAL, Antoni.; SUOMINEN, K.; TEH, Robert. (ed.). Regional rules in the global trading system*. United Kingdom: Cambridge University Press, 2009. p. 365-417.

KRAUSE, Keith; WILLIAMS, Michael C. Broadening the Agenda of Security Studies: Politics and Methods. **Mershon International Studies Review**. Vol. 40, No. 2. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/222776>. 1996. Acesso em: ago 2015. pp. 229-254.

KWAK, Kyung; MARCEAU, Gabrielle. Overlaps and Conflicts of Jurisdiction between the World Trade Organization and Regional Trade Agreements. *In: BARTELS, Lorand; ORTINO, Federico (Ed.). Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*. Oxford: Oxford University Press, 2006. 640p.

LAMP, Nicolas. **How Some Countries Became “Special”: Developing Countries and The Construction of Difference**. Disponível em: <http://ssrn.com/link/SIEL-2014-Bern-Conference.html>. 2014. Acesso em: jan. 2015. 38 p.

LAMY, Pascal. **Global Value Chains, Interdependence, and The Future of Trade**. VOX CEPR’s Political Portal. Disponível em: <http://www.voxeu.org/article/global-value-chains-interdependence-and-future-trade>. 2013. Acesso em: nov. 2014.

LAVRANOS, Nikos. **The New EU Investment Treaties: Convergence towards the NAFTA model as the new plurilateral model BIT text?** Bern: WTI, 2013. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2241455. Acesso em: out. 2014.

LUHNOW, David. **The Two Latin Americas**. The Wall Street Journal.. Disponível em: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702303370904579296352951436072>. 3 Jan. 2014. Acesso em: out. 2014.

LINS, Hoyedo Nunes. **Parceria Trans-Pacífico**: Novas Geometrias no Capitalismo Global. Contexto Internacional. Vol. 36, n. 2. Jul.-Dez. 2014. pp. 623-653.

MAULDIN, William. **Pacto cambial deve evitar manipulação de moedas na TPP**. The Wall Street Journal In: <http://br.wsj.com/articles/SB12132437756356913414404581338092829497746>. 6 Nov. 2015. Acesso em: 15 nov. 2015.

MELENDÉZ-ORTIZ, Ricardo. Mega-Regionals: What is Going On? In: **Mega-Regional Trade Agreements**: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System? World Economic Forum, jul. 2014.

MIROUDOT, S. Investment. In: Chauffour, J. P.; Maur, J. C. (ed.). **Preferential trade agreement policies for development**: a handbook. Washington: World Bank, 2011. p. 307-326.

MORAN, Theodore H.; OLDENSKI, Lindsay. Provisions on Investment. In: **Assessing the Trans-Pacific Partnership**. Volume 1: Market Access and Sectorial Issues. Peterson Institute for International Economics. Washington: PIIE Briefing. Fev. 2016. p. 101-108.

MOROSINI, Fábio Costa. Teoria da competição regulatória: o caso da regulação ambiental. **Revista de Informação Legislativa**. V. 48, N. 189. Disponível em: <http://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/242858>. Brasília: Senado Federal. 2011. Acesso em 10 fev. 2016. p. 9-21

OECD. Chapter 4 – The Interaction Between Investment and Services Chapters in Selected Regional Trade Agreements. In: OECD. **International Investment Law**: Understanding Concepts and Tracking Innovations. Disponível em: <http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/40471729.pdf>. 2008. 241-340p. Acesso em: 2014-2015.

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. Os Acordos Preferenciais e a Regulação do Comércio Global no Século XXI. In: OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado; BADIN, Michelle Rattton Sanchez (Org.). **Tendências regulatórias nos acordos preferenciais de comércio no século XXI**: os casos de Estados Unidos, União Europeia, China e Índia. Brasília: Ipea, 2013. 19-40 p.

PÉREZ, José Luis Corvalán. **New Rules for Foreign Investment In Chile**. Kluwer Arbitration Blog. Disponível em: <http://kluwerarbitrationblog.com/2015/08/06/new-rules-for-foreign-investment-in-chile/> 6 Ago. 2015.

PEREZNIETO, Leonel; PUIG, Sergio. The Future of NAFTA Investment Arbitration: A Mexican Perspective. *In*: KLOR, Adriana Dreyzin de; FERNANDEZ ARROYO, Diego P.; PIMENTEL, Luiz Otávio. Investimento Estrangeiro. **Direito do comércio internacional: temas e atualidades**. DeCITA. Florianópolis: Fundação Boiteux. Mar. 2005. p. 185-207.

POLANCO, Rodrigo. **The Chilean Experience in South-South Trade and Investment Agreements**. Disponível em <http://ssrn.com/abstract=2474119>. Acesso em: set. 2014.

PRAZERES, Tatiana. **A OMC e os Blocos Regionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2008.

RORIZ, João Henrique R.; TASQUETTO, Lucas S. Capítulo 7 – Regras sobre Comércio e Investimentos nos Acordos Preferenciais de Comércio. *In*: OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado; BADIN, Michelle Rattón Sanchez (Org.). **Tendências regulatórias nos acordos preferenciais de comércio no século XXI**: os casos de Estados Unidos, União Europeia, China e Índia. Brasília: Ipea, 2013. 193-222p.

SACERDOTI, Giorgio; ACCONI, Pia; VALENTI, Mara; DE LUCA, Anna (ed.). **General Interests of Host States in International Investment Law**. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. 478p.

SAÉZ, Raúl E. Hacia el Libre Comercio: Treinta Años de Apertura Comercial em Chile. *In*: JANK, Marcos S.; SILBER, Simão D (Coord.). **Políticas Comerciais Comparadas: Desempenho e Modelos Organizacionais**. São Paulo: Singular, 2007. 231-272 p.

SCHLEE, Paula. Padrões de Tratamento do Estrangeiro e sua Propriedade em Matéria de Investimento: análise da jurisprudência do ICSID. *In*: KLOR, Adriana Dreyzin de; FERNANDEZ ARROYO, Diego P.; PIMENTEL, Luiz Otávio. Investimento Estrangeiro. **Direito do comércio internacional: temas e atualidades**. DeCITA. Florianópolis: Fundação Boiteux. Mar. 2005. p. 82-105.

SCHOTT, Jeffrey J.; MUIR, Julia. Environmental Issues in the TPP. *In*: ELMS, Deborah, et al. **The Trans-Pacific Partnership: A Quest for a Twenty-first Century Trade Agreement**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

SCHOTT, Jeffrey; KOTSCHWAR, Barbara; MUIR, Julia. Understanding the Trans-Pacific Partnership. **99 Policy Analyses in International Economics**. Washington, DC: Peterson Institute, 2013.

SEIXAS, Eduardo Palmas. **This Week in BRICS: China**. Disponível em: <http://bricspolicycenter.org/homolog/uploads/trabalhos/6373/doc/1627517723.pdf>. Rio de Janeiro: BRICS Policy Center, 2014. Acesso em: ago. 2014.

SCHRIJVER, Nico; PRISLAN, Vid. The Netherlands. *In*: BJORKLUND, Andre K. NAFTA Chapter 11. *In*: BROWN, Chester (ed.). **Commentaries on Selected Model Investment Treaties**. Oxford: Oxford University Press, 2013. 534-593pp.

SHAFFER, Gregory; GINSBURG, Tom. **The Empirical Turn in International Legal Scholarship**. American Journal of International Law, Vol. 106, p. 1, Jan 2012; Minnesota Legal Studies Research Paper No. 12-09. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2004640>. Acesso em: 2015.

SORNARAJAH, M. **The international law on foreign investment**. 3. ed. New York: Cambridge University Press, 2010.

STERN, Robert; TERRELL, Katherine. **Labor Standards and the World Trade Organization**. Discussion Paper No. 499. University of Michigan. Disponível em: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.606.4551&rep=rep1&type=pdf>. 2002. Acesso em: ago. 2015.

STURGEON, Timothy, et al. **O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio**. Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 115. Abr. – Jun. 2013. pp. 26-41.

THORSTENSEN, Vera; FERRAZ, Lucas; RAMOS, Daniel; MÜLLER, Carolina; ELEOTÉRIO Belisa. **A multiplicação dos acordos preferenciais de comércio e o isolamento do Brasil**. São Paulo: IEDI, 2013. Disponível em: http://www.iedi.org.br/artigos/top/estudos_comercio/20130621_multiplicacao_acordos_preferenciais.html. Acesso em: 2014-2015.

THORSTENSEN, Vera; FERRAZ, Lucas; GUTIERRE, Leopoldo. O Brasil nas cadeias globais de valor. *In*: NEVES, Leonardo Paz (org.) A Inserção do Brasil nas Cadeias Globais de Valor. **CEBRI Dossiê Edição Especial**. V. 2, ano 13. Rio de Janeiro: CEBRI, 2014.

THORSTENSEN Vera; RAMOS, Daniel; MULLER, Carolina; BAPTISTA, Adriane Nakagawa. Sistemas de Regulação do Comércio Internacional em Confronto: o marco dos estados e o marco das transnacionais. **Revista Política Externa**, V. 21, N. 4. 2013.

THORSTENSEN, Vera; BADIN, Michelle R.; MULLER, Carolina; ELEOTÉRIO, Belisa. **Acordos Preferenciais de Comércio: da multiplicação de novas regras aos mega-acordos**

comerciais. Disponível em: <http://ccgi.fgv.br/sites/ccgi.fgv.br/files/file/Publicacoes/Regras-APCs%20e%20Megas-23.05.14.pdf>. 2014. Acesso em: 2014-2015.

TRADE POLICY REVIEW BODY. **Overview of Developments in the International Trading Environment**. WTO: WT/TPR/OV/ 16. Jan. 2014. Acesso em: 2014-2015.

UNCTAD. **World Investment Report 2014**. Disponível em: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf. Acesso em: jun. 2015.

_____. **International Investment Agreements Navigator**. 2015. Disponível em: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/223#iiaInnerMenu>. Acesso em: jul. 2015.

_____. **Foreign Portfolio Investment and Foreign Direct Investment**: characteristics, similarities, complementarities and differences, policy implications and development impact. Commission on Investment, Technology and Related Financial Issues: Expert Meeting on Portfolio Investment Flows and Foreign Direct Investment. Geneva: United Nations Publications, 1999. Acesso em: jul. 2015.

_____. **Foreign Direct Investment and Performance Requirements**: New Evidence from Selected Countries. Disponível em: http://unctad.org/en/Docs/iteiia20037_en.pdf. 2003. Acesso em: out. 2015.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (USTR). **The Trans-Pacific Partnership: Leveling the playing field for American Workers and American Business**. 2015. Disponível em: <https://ustr.gov/tpp/#text>. Acesso em: nov.-dez. 2015.

VILLARREAL, M. Angeles. **The Pacific Alliance: A Trade Integration Initiative in Latin America**. Washington, DC: Congressional Research Service, 2014.

VINER, Jacob. **The Customs Union Issue**. New York: Carnegie Endowment for International Peace. 1950.

WEI, Shang-Jin; FRANKEL, Jeffrey A. **Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs**. IMF Staff Papers, Vol. 45, No. 3. Set, 1998. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=2502.0>. Acesso em: jun-set. 2015.

WILLIAMS, Brock R (Coord.). **The Trans-Pacific Partnership: In Brief**. Congressional Service Research. Disponível em: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R44361.pdf>. Acesso 10 fev. 2016.

WTO. **World Trade Report 2011.** Disponível em: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm. Acesso em: 15 set. 2015.

_____. **World Trade Report 2013.** Disponível em: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm.

_____. **Trade Policy Report: Peru.** Policy Review Body. WTO: WT/TPR/G/289. 2013.

_____. **Trade Policy Report: Chile.** Policy Review Body. WTO: WT/TPR/S/315. 2015.

_____. **Trade Policy Report: Chile.** Policy Review Body. WTO: WT/TPR/G/279. 2013.

WTO. **Overview of Developments in the International Trading Environment.** Trade Policy Review Body. WTO: WT/TPR/OV/ 16 . 2014.

WTO; IDE-JETRO. **Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks.** Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_tradeapat_globvalchains_e.pdf. 2011. Acesso em out. 2015.

ZABLUDOVSKI, Jaime. Políticas Comparativas de Comercio Exterior em México. *In*: JANK, Marcos S.; SILBER, Simão D (Coord.). **Políticas Comerciais Comparadas: Desempenho e Modelos Organizacionais.** São Paulo: Singular, 2007.273-318 p.

Sites Consultados:

ALIANZA DEL PACÍFICO. **La Alianza del Pacífico y sus Objetivos.** Disponível em: http://alianzapacifico.net/que_es_la_alianza/la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos/. Acesso em 28 set. 2014.

_____. **Países.** Disponível em: <https://alianzapacifico.net/paises/>. Acesso em: out. 2015.

COUNTRY PROFILES. Disponível em: http://stat.wto.org/CountryProfiles/MX_E.htm. Acesso em 2014-2015.

IMF. <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2015/pr15459.htm>. Acesso em: 05 out. 2015.

MINCETUR. Disponível em: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=45&Itemid=69. Acesso em: maio 2015.

REGIONAL TRADE AGREEMENTS INFORMATION SYSTEM. Disponível em: <http://rtais.wto.org>. Acesso em 2015-2016.

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR. **Trade Agreements In Force**. Disponível em: http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp. Acesso em jan. 2016.

WHITE HOUSE. <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/05/statement-president-trans-pacific-partnership>. Acesso em 15 nov. 2015.

WTO. https://www.wto.org/english/news_e/news15_e/dgra_05oct15_e.htm. Acesso em: 05 out. 2015.

Legislação Consultada:

CHILE. Decreto Ley 600. 1974. Disponível em: <http://www.ciechile.gob.cl/es/dl-600/>. Acesso em: 10 fev. 2016.

_____. **Constitucion Política de la República de Chile**. Disponível em: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=242302>. Acesso em: 10 fev. 2016.

_____. **Ley Marco para la Inversión Extranjera**. Disponível em: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1078789>. Acesso em: 10 fev. 2016.

MÉXICO. **Ley de Inversión Extranjera**. 1993. Disponível em: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lie.htm>. Acesso em: 20 out. 2015.

_____. **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**. 1917. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/htm/1.htm>. Acesso em: 22 out. 2015.

PERU. Decreto Legislativo nº 662. 1991. Disponível em: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/60E3979C4F1B249605257EF90073F130/\\$FILE/DL_662_OtorganR%C3%A9gimenEstabilidadJur%C3%ADdicaInversionesExtranjeras.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/60E3979C4F1B249605257EF90073F130/$FILE/DL_662_OtorganR%C3%A9gimenEstabilidadJur%C3%ADdicaInversionesExtranjeras.pdf). Acesso em 03 nov. 2015.

_____. **Constitución Política del Perú**. 1993. Disponível em: <http://www4.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Cons1993.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2015.

Acordos Consultados:

ALIANZA DEL PACÍFICO. 10 fev. 2014. Disponível em: http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf. 2014. Acesso em: 2015-2016.

CHILE; AMÉRICA CENTRAL. **Tratado de Libre Comercio**. 18 out. 1999. Disponível em: <http://www.sice.oas.org/Trade/chicam/chicamin.asp>. Acesso em: 07 jan. 2016.

CHILE; AUSTRÁLIA. **Tratado de Libre Comercio**. 30 jul. 2008. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_AUS_Final_s/CHL_AUSind_s.asp. Acesso em: 07 jan. 2016.

CHILE; CANADÁ. **Tratado de Libre Comercio**. 05 dez. 1996. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/chican_s/chcaind.asp. Acesso em: 07 jan. 2016.

CHILE; CHINA. **Tratado de Libre Comercio**. 18 nov. 2005. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/chican_s/chcaind.asp. Acesso em: 07 jan. 2016.

CHILE; COLÔMBIA. **Tratado de Libre Comercio**. 27 nov. 2006. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_COL_FTA/CHL_COL_ind_s.asp. Acesso em: 09 jan. 2016.

CHILE; COREIA DO SUL. **Tratado de Libre Comercio**. 15 fev. 2003. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/Chi-Skorea_s/ChiKoreaind_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; EFTA. **Tratado de Libre Comercio**. 26 jun. 2003. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/Chi-EFTA_s/ChiEFTAind_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; EUA. **Tratado de Libre Comercio**. 06 jun. 2003. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa_s/chiusaind_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; HONG KONG. **Tratado de Libre Comercio**. 07 set. 2012. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_HKG_FTA/Index_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; ÍNDIA. **Tratado de Libre Comercio**. 08 mar. 2006. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_IND/CHL_IND_Index_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; JAPÃO. **Tratado de Libre Comercio**. 27 mar. 2007. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_JPN/CHL_JPN_Index_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; MALÁSIA. **Tratado de Libre Comercio**. 13 nov. 2010. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_MYS/Index_s.asp. Acesso em: 10 jan. 2016.

CHILE; MÉXICO. **Tratado de Libre Comercio**. 17 abr. 1998. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_MYS/Index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

CHILE; PANAMÁ. **Tratado de Libre Comercio**. 27 jun. 2006. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_PAN_FTA/Index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

CHILE; TAILÂNDIA. **Tratado de Libre Comercio**. 04 out. 2013. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_THA_Final/CHL_THA_Index_PDF_s.asp. Acesso em: jan. 2016.

CHILE; TURQUIA. **Tratado de Libre Comercio**. 14 jul. 2009. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_TUR_Final/CHL_TUR_Index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

CHILE; UNIÃO EUROPEIA. **Tratado de Libre Comercio**. 18 nov. 2002. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/chieu_s/ChEUin_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

CHILE; VIETNÃ. **Tratado de Libre Comercio**. 12 nov. 2011. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_VNM/CHL_VNM_s/Index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; AMÉRICA CENTRAL. 22 nov. 2011. **Tratado de Libre Comercio**. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CACM_MEX_FTA/Index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; COLÔMBIA. **Tratado de Libre Comercio**. 13 jun. 1994. Disponível em: <http://www.sice.oas.org/Trade/go3/G3INDICE.ASP>. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; EFTA. **Tratado de Libre Comercio**. 27 nov. 2000. Disponível em: <http://www.sice.oas.org/Trade/mexefta/spanish/mxeftas1.asp>. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; ISRAEL. **Tratado de Libre Comercio**. 10 abr. 2000. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/meis_s/index.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; JAPÃO. **Tratado de Libre Comercio**. 17 set. 2004. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; UNIÃO EUROPEIA. **Tratado de Libre Comercio**. 08 dez. 1997. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

MÉXICO; URUGUAI. 15 nov. 2003. **Tratado de Libre Comercio**. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/mexurufta_s/mexuruind_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

NAFTA (North American Free Trade Agreement). Estados Unidos-Canadá-México. 17 dez. 1992. Disponível em: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>. Acesso em: nov. 2015.

PERU; CANADÁ. **Tratado de Libre Comercio**. 29 maio 2008. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CAN_PER/CAN_PER_s/CAN_PER_index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

PERU; CHILE. **Tratado de Libre Comercio**. 22 ago. 2006. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_PER_FTA/Index_s.asp. Acesso em: 11 jan. 2016.

PERU; CHINA. **Tratado de Libre Comercio**. 28 abr. 2009. Disponível em: http://www.sice.oas.org/TPD/PER_CHN/Texts_28042009_s/Index_s.asp. Acesso em: 15 jan. 2016.

PERU; CINGAPURA. **Tratado de Libre Comercio**. 29 maio 2008. Disponível em: http://www.sice.oas.org/TPD/PER_SGP/Final_Texts_PER_SGP_s/Index_s.asp. Acesso em: 15 jan. 2016.

PERU; COREIA DO SUL. 14 nov. 2010. **Tratado de Libre Comercio**. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/PER_KOR_FTA/Texts_26JUL2011_s/PER_KOR_ToC_s.asp. Acesso em: 15 jan. 2016.

PERU; COSTA RICA. **Tratado de Libre Comercio**. 26 maio 2011. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/CRI_PER_FTA_s/CRI_PER_ToC_s.asp. Acesso em: jan. 15 2016.

PERU; EFTA. **Tratado de Libre Comercio**. 14 jul. 2010. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/PER_EFTA/Index_s.asp. Acesso em: 17 jan. 2016.

PERU; ESTADOS UNIDOS. **Tratado de Libre Comercio**. 12 abr. 2006. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/PER_USA/PER_USA_s/Index_s.asp. Acesso em: 19 jan. 2016.

PERU; JAPÃO. **Tratado de Libre Comercio**. 31 maio 2011. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/PER_JPN/EPA_Texts/ESP/Index_PER_JPN_s.asp. Acesso em: 19 jan. 2016.

PERU; MÉXICO. **Tratado de Libre Comercio**. 06 abr. 2011. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_PER_Integ_Agrmt/MEX_PER_Ind_s.asp. Acesso em: 20 jan. 2016.

PERU; PANAMÁ. **Tratado de Libre Comercio**. 25 maio 2011. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/PAN_PER_FTA_s/PAN_PER_ToC_s.asp. Acesso em: 20 jan. 2016.

PERU; COLÔMBIA; UNIÃO EUROPEIA. **Tratado de Libre Comercio**. 26 jun. 2012. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_PER_EU_FTA/Index_new_PDF_s.asp. Acesso em: 22 jan. 2016.

TPP (Trans-Pacific Partnership). 2015. Disponível em: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>. Acesso em: nov. 2015.

ANEXOS

Tabela 1: Matérias Reguladas nos Acordos Sul-Sul

	Bens	Serviços	Prop. Intelectual	Investimentos	TBT/SPS	Trabalho	Meio Ambiente	Concorrência	Compras Governamentais	Empresas Estatais	Serviços Financeiros	E-commerce	Telecomunicações
Peru-Chile	X	X		X				X					
Peru-México	X	X		X						X			
Peru-China	X	X	X	X									
Peru-Costa Rica	X	X	X	X				X					
Peru-Panamá	X	X	X	X				X			X		X
México-Colômbia	X	X	X	X					X	X			X
México-Uruguai	X	X	X	X				X		X			X
México-América Cx	X	X	X	X					X			X	
Chile-Vietnã	X				X								
Chile-Hong Kong	X	X			X		X				X		
Chile-América Ce	X	X		X				X					X
Chile-China	X	X			X								
Chile-Colômbia	X	X		X		X	X					X	
Chile-Índia	X				X				X				
Chile-México	X	X	X	X				X		X			X
Chile-Malásia	X				X								
Chile-Panamá	X	X		X									
Chile-Taiãncia	X	X		X		X	X	X	X				X
Aliança do Pacífico	X	X		X				X	X	X	X	X	X

Fonte: sice.oas.org/agreements_e.asp

Obs.:

C.E.: matérias presentes no artigo sobre Cooperação Econômica.

Tabela 2: Matérias Reguladas nos Acordos Norte-Sul

	Bens	Serviços	Prop. Intelectual	Investimentos	TBT/SPS	Trabalho	Meio Ambiente	Concorrência	Compras Governamentais	Empresas Estadais	Serviços Financeiro	E-Commerce	Telecomunicações
Peru-EFTA	X	X	X	X	X		X	X		X		X	
Peru-Coreia	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X
Peru-Canadá	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Peru-Japão	X	X	X	X	X		X	X			X		X
Peru-U.E.	X	X	X				X	X				X	
Peru-Cingapura	X	X		X	X		X	X				X	
Peru-EUA	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Chile-EFTA	X	X	X		X		X	X			X		
Chile-EUA	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Chile-Japão	X	X	X	X	X		X	X			X		
Chile-Canadá	X	X		X			X	X		X			X
Chile-Turquia	X		X		X								
Chile-U.E.	X	X	X	GATS	X	C.E.	C.E.	X			X	X	X
Chile-Coreia	X	X	X	X	X		X	X					X
Chile-Austrália	X	X	X	X	X		X	X			X	X	X
México-Japão	X	X		X	X		X	X			X		
México-Israel	X						X	X		X			
México-U.E.	X	X	X		X		C.E.	X			X		
México-EFTA	X	X	X	X	X		X	X		X			
NAFTA	X	X	X	X	X	side letter	side letter	X		X	X		X
TPP	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X

Fonte: sice.oas.org/agreements_e.asp

Obs.:

C.E.: matérias presentes no artigo sobre Cooperação Econômica.

GATS: matéria presente no Capítulo sobre Serviços, baseada no acordo do GATS.

Side letter: matéria presente em *side letter*, sem mecanismo de imposição.