

Universidade de Brasília
Instituto de Relações Internacionais
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais

**O PODER ESTRUTURAL DOS ESTADOS UNIDOS E AS
ESTRATÉGIAS PARA REFORMA DO SISTEMA
MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

Arman Yeltay

Brasília, Brasil

2020

Arman Yeltay

**O PODER ESTRUTURAL DOS ESTADOS UNIDOS E AS
ESTRATÉGIAS PARA REFORMA DO SISTEMA
MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

Dissertação apresentada ao Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Área de concentração: Política Internacional e Comparada.

Orientador: Dr. Alcides Costa Vaz.

Brasília, Brasil
Junho de 2020

Yeltay, Arman. O Poder Estrutural dos Estados Unidos e as Estratégias para Reforma do Sistema Multilateral de Comércio. Dissertação de Mestrado. Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, 2020.

Aprovada em: 26 de junho de 2020.

BANCA EXAMINADORA

Dr. Alcides Costa Vaz (Presidente)
Instituto de Relações Internacionais
Universidade de Brasília

Dra. Rebeca Gouget Sérgio Miranda
Departamento de Economia
Universidade de Brasília

Dr. Roberto Goulart Menezes
Instituto de Relações Internacionais
Universidade de Brasília

Dr. Eiti Sato
Instituto de Relações Internacionais
Universidade de Brasília

AGRADECIMENTOS

Ao Brasil, que me recebeu de braços abertos e foi meu lar por todo esse tempo.

À Universidade de Brasília, que ajudou na minha formação acadêmica e profissional.

Aos colegas do Ministério da Economia do Brasil, pelas preciosas ideias e sugestões.

Ao estimado Professor Alcides Costa Vaz, pela orientação e valiosos comentários.

À Elis Carvalho Pena, pelas infinitas discussões sobre comércio internacional e por me acompanhar nesta jornada.

Aos meus amigos, pela alegria e companheirismo e apoio nas horas difíceis.

Aos meus pais, Nurlan e Saule, que me amam a todo tempo e me apoiam em minhas iniciativas acadêmicas.

A Deus, pela oportunidade e força de buscar o conhecimento.

Resumo

A atuação dos EUA sob Administração de Donald Trump evidenciou o ápice do descontentamento do país com o Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Assim, buscou-se entender se os EUA possuem capacidade para promover a reforma do SMC. Para avaliar essa capacidade, foram coletados diversos indicadores para as quatro vertentes de *poder estrutural* (segurança, produção, finanças e conhecimento) de Susan Strange (STRANGE, 1998). Por meio de *inferência descritiva*, os EUA foram comparados a cinco Estados: Alemanha, China, Japão, Reino Unido e Rússia. A seguir, buscou-se identificar as estratégias dos EUA para reforma do SMC. Trabalhou-se com hipótese de que os EUA recorreram à estratégia de *multilateralismo contestado*, que visa diminuir o escopo e a autoridade da Organização Mundial de Comércio (OMC) (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014). Buscou-se demonstrar que os EUA utilizaram ações unilaterais, acordos bilaterais e bloqueio do Órgão de Apelação como estratégia de contestação. Entre os resultados da pesquisa, confirmou-se que os EUA ainda detêm o *poder estrutural* em todas as vertentes analisadas, isto é, os EUA possuem capacidade para promover a reforma do SMC. Em relação às estratégias, por meio de *inferência causal*, foram identificados fortes indícios que os EUA recorreram ao *multilateralismo contestado*. Assim, o bloqueio, dos EUA, de novas indicações ao Órgão de Apelação debilitou o fluxo “automático” das disputas na OMC, que agora pode ser paralisado por qualquer uma das partes do processo. Ademais, os EUA recorreram às sanções unilaterais, empregadas fora do âmbito da OMC e utilizadas para remover práticas desleais, abrir novos mercados ou barganhar concessões nas negociações bilaterais. Por fim, os EUA contornaram a defasagem de regras multilaterais por meio de acordos bilaterais, negociando cláusulas não previstas nos acordos da OMC. Concluiu-se que os EUA estão conseguindo mobilizar efetivamente a pressão para reforma da OMC; mas o resultado final da contestação, entretanto, deve ser verificado no futuro.

Palavras-chave: Reforma do Sistema Multilateral de Comércio; Organização Mundial de Comércio (OMC); Poder Estrutural dos Estados Unidos; Unilateralismo Comercial; Acordos Bilaterais, Multilateralismo Contestado; Estratégias Comerciais dos Estados Unidos.

Abstract

Recent trade policy options under Donald Trump Administration highlighted the culmination of the United States (U.S.) discontentment with the Multilateral Trading System (MTS). Given these developments, I sought to understand whether the U.S. has the capacity to promote MTS reform. To assess this, I collected various indicators based on the four elements of *structural power* (security, production, finance, and knowledge) (STRANGE, 1998). Using *descriptive inference*, I compared the U.S. to five other countries: Germany, China, Japan, the United Kingdom, and Russia. Next, I analyzed Washington's strategies to promote MTS reform. I worked with the hypothesis that the U.S. resorted to the *contested multilateralism* strategy, which aims to diminish the scope and authority of the World Trade Organization (WTO) (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014). Regarding specific policy options, I sought to find whether Washington employed unilateral actions, bilateral agreements, and blockade of the Appellation Body as a contestation strategy. Among the findings of this dissertation, I confirmed that the U.S. still has *structural power* in all analyzed spheres. Thus, the U.S. has the capacity to promote MTS reform. Concerning strategies, through *causal inference*, I identified strong evidence that the U.S. adopted *contested multilateralism*. Therefore, the blockade of the new indications to the Appellation Body has weakened the "automatic" flow of the disputes at the WTO, which now can be paralyzed by any party of the process. Additionally, the United States used unilateral sanctions, applied outside of the WTO, and employed them to remove unfair practices, open new markets, or bargain concessions in bilateral negotiations. Finally, Washington overcame the lag in multilateral trade rules through bilateral agreements, which introduced norms nonexistent at the WTO. In conclusion, it was demonstrated that the United States has successfully mobilized pressure to reform the SMC; but the outcome of the U.S. actions, however, must be assessed in the future.

Keywords: Multilateral Trading System Reform; World Trade Organization (WTO); Structural Power of the United States; Commercial Unilateralism; Bilateral Agreements; Contested Multilateralism; United States Trade Strategies.

Sumário

INTRODUÇÃO.....	10
PARTE I: O PODER ESTRUTURAL DOS EUA.....	15
CAPÍTULO 1. PODER ESTRUTURAL: ABORDAGEM TEÓRICA.	16
1.1. A estrutura de segurança	17
1.2. A estrutura de produção	19
1.3. A estrutura de finanças	22
1.4. A estrutura de conhecimento	24
CAPÍTULO 2. MENSURAÇÃO DO PODER ESTRUTURAL DOS EUA.....	27
2.1. Estrutura de segurança.	28
2.2. Estrutura de produção.	30
2.3. Estrutura de finanças.	36
2.4. Estrutura de conhecimento.	39
2.5. O poder estrutural dos EUA: interpretação dos fatos.	44
PARTE II: AS ESTRATÉGIAS DOS EUA PARA REFORMA DO SMC.....	48
INTRODUÇÃO À PARTE II.....	49
CAPÍTULO 3. OS EUA E OS INTERESSES NA REFORMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO.	53
3.1. Por que o GATT 1947 não deu certo?.....	53
3.1.1. Os interesses dos EUA na substituição do GATT 1947.....	55
3.2. Os interesses dos EUA na reforma da OMC.....	57
3.2.1. Critérios objetivos para classificação de Países em Desenvolvimento.....	58
a) Deterioração do Tratamento Especial e Diferenciado (S&D) no âmbito da OMC.	61

b)	Proposta dos EUA para definição de Países em Desenvolvimento.....	62
c)	Ações concretas dos EUA na classificação de Países em Desenvolvimento.....	65
3.2.2.	Reforma do Órgão de Solução de Controvérsias (Órgão de Apelação).....	66
a)	A doutrina <i>stare decisis</i> nos tribunais nacionais.....	68
b)	<i>Stare decisis</i> na OMC: mito ou realidade?.....	68
c)	Por que a doutrina <i>stare decisis</i> na OMC é um problema?.....	71
d)	A crítica dos EUA ao OSC: falhas procedimentais.....	74
e)	A crítica dos EUA ao OSC: interpretações errôneas do Acordo da OMC.....	82
f)	Proposta para reforma do Órgão de Solução de Controvérsias.....	86
3.2.3.	Criação de diretrizes e regras para tratamento de economias não de mercado.....	87
a)	As ENM na OMC: o caso da República Popular da China.....	88
b)	Propostas dos EUA para tratamento de ENM na OMC.....	93
3.3.	Os EUA e a OMC: considerações finais.....	95
CAPÍTULO 4. OS ACORDOS BILATERAIS COMO <i>OUTSIDE OPTION</i>.....		98
4.1.	Primeiros Acordos de Livre Comércio dos EUA: período entre 1985 e 1994.....	99
4.2.	Acordos comerciais na Administração de Donald Trump.....	103
a)	Acordo Transpacífico (TPP).....	106
b)	O Acordo de Livre Comércio entre os EUA e o Reino Unido.....	107
c)	O Acordo Comercial e o Acordo Digital entre os EUA e o Japão.....	108
d)	Acordo de Livre Comércio entre os EUA e República da Coreia.....	109
e)	United States – Canadá – México (USMCA).....	109
f)	O Acordo Econômico e Comercial com China.....	111
4.3.	Acordo Econômico e Comercial com a China: Fase 1.....	111
4.4.	Acordos bilaterais como alternativa para negociação de regras de comércio.....	118
a)	Comércio de serviços, incluindo serviços financeiros e de telecomunicações.....	118
b)	Empresas estatais (States Owned Enterprise – SOE).....	119
c)	Direitos de propriedade intelectual.....	119
d)	Comércio digital de bens e serviços.....	120
4.5.	Acordos bilaterais como <i>outside option</i>: considerações finais.....	120
CAPÍTULO 5. O UNILATERALISMO COMERCIAL DOS EUA.....		122
5.1.	Os instrumentos legais para unilateralismo comercial dos EUA.....	122
a)	Seção 232 do Trade Expansion Act of 1962.....	123
b)	Seção 301 do Trade Act de 1974.....	124

c)	International Emergency Economic Powers Act of 1977 (IEEPA).....	126
5.2.	GATT 1947: do multilateralismo ao unilateralismo comercial.	128
5.3.	Uso de medidas unilaterais pelos EUA na época do GATT 1947	130
a)	Uso da Seção 232 durante GATT 1947.....	130
b)	Uso de IEEPA durante GATT 1947.....	131
c)	Uso de Seção 301 durante o GATT 1947.....	132
5.4.	Donald Trump: retomada do unilateralismo comercial.	133
a)	Seção 201: salvaguarda comercial.	134
b)	Seção 232: segurança nacional.	135
c)	International Emergency Economic Powers Act (IEEPA).....	137
d)	Seção 301: Taxa de Serviço Digital (TSD).	137
e)	Seção 301: Guerra Comercial.....	138
5.5.	Unilateralismo como uma opção ao fórum multilateral.	139
	CONCLUSÃO.....	141
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	147

Introdução

A presente dissertação tem como objeto de estudo a política comercial dos Estados Unidos da América (EUA) face aos desafios contemporâneos que enfrenta no tocante ao multilateralismo comercial. Busca analisar se os EUA ainda detêm poder estrutural para reforma do Sistema Multilateral de Comércio (SMC), considerando a paralisação das negociações sobre acesso a mercados, regras comerciais e serviços, e a solução de controvérsias comerciais. Nesse contexto, propõe-se identificar e analisar as estratégias adotadas e os instrumentos escolhidas por Washington para reformar o SMC e, mediante isso, posicionar o multilateralismo enquanto dimensão de sua política comercial.

Durante a maior parte do século XX, o comércio internacional foi regido pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio de 1947 (GATT 1947, sigla em inglês). Por um lado, este instrumento jurídico foi efetivo em termos de redução tarifária internacional, apesar de sua natureza provisória. Por outro lado, o GATT enfrentou dificuldades em regulamentar outros temas de comércio, como subsídios, comércio de serviços e propriedade intelectual. A crítica central é relacionada à baixa capacidade de definir e aplicar regras multilaterais de comércio somada ao que consideram os Estados Unidos, um ineficiente processo de solução de controvérsias.

Os EUA foram os críticos mais severos ao GATT 1947 e um dos principais atores na sua reforma, sobretudo durante a Rodada Uruguai (PREEG, 2012; PRETO, 2016). Washington teve então diversos objetivos, dentre quais se encontram a criação de um sistema orientado por regras, aplicado de forma uniforme entre os Membros, com um mecanismo efetivo de solução de controvérsias (EICHENGREEN e JOHN, 1996).

Diferentemente do GATT, a Organização Mundial de Comércio (OMC) foi concebida como uma organização internacional com personalidade jurídica. Em seu âmbito foram uniformizadas diversas regras de comércio internacional relativas a serviços, investimentos, subsídios, barreiras não tarifárias e propriedade intelectual (WTO, 1994j). Soma-se a este fato a criação de um Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), com processos “automáticos” (WTO, 2020d).

Um dos pilares da OMC, como visto acima, é a existência de um fórum de negociações comerciais. Assim, idealizou-se que as regras do SMC fossem atualizadas de forma constante, mesmo após a criação da OMC em 1994 (KOOPMAN e HANCOCK, 2019). Contudo, o esperado aperfeiçoamento de regras não ocorreu. Como resultado, a normativa jurídica vigente da Organização não atende a diversos temas da economia contemporânea.

Ao longo de sua existência, o funcionamento da OMC acumulou críticas por parte dos EUA. Entre elas se encontram a violação de regras procedimentais pelo Órgão de Apelação (OA), a classificação subjetiva de países em desenvolvimento e a falta de regras para lidar com economias não de mercado (CLAUSSEN, 2018; JONES e colab., 2020; USTR, 2018e). Após a eleição do Presidente Donald Trump, percebe-se que os EUA tomaram ações mais drásticas para avançar na reforma do SMC vigente, como o bloqueio do funcionamento do Órgão de Apelação da OMC (DENNIS, 2018; JOHNSON, Keith, 2019; KIMBALL, 2019).

No contexto de claro apelo pela reforma do SMC, surgem alguns questionamentos em relação à política comercial dos EUA, a saber:

- **Pergunta 1:** *Os EUA detêm poder estrutural para promover a reforma do SMC?*
- **Pergunta 2:** *Quais são as estratégias adotadas pelo Presidente Donald Trump para a reforma do SMC vigente?*

A trajetória da hegemonia dos EUA já foi objeto de diversos estudos (ARRIGHI, 1994, 2005; COX, 2001; FIORI e colab., 1999; KEOHANE, Robert, 1984; STRANGE, 1987; WALLERSTEIN, 2004). Entretanto, não existe consenso sobre a posição e a direção do poder dos EUA, o que impossibilitaria uma única resposta à primeira pergunta da pesquisa.

Em relação às estratégias dos EUA para a reforma do SMC, existem alguns estudos isolados sobre a atuação da Casa Branca sob o mandato do Presidente Donald Trump (MENDONÇA e colab., 2019; STIGLITZ, 2018). Existem também análises sobre a erosão do multilateralismo, devido à proliferação de Acordos de Livre Comércio (ALC), e à redução do poder dos EUA na OMC (HANNAH e colab., 2018; MATSUSHITA, 2018; MORRISON, Charles E., 2018; RÜLAND, 2018). Contudo, há lacunas para atender de forma clara os interesses dos EUA na reforma do atual SMC, as capacidades reais dos EUA em promover esta reforma e o desenho estratégico adotado por Washington para esta finalidade (*objetivos da dissertação*).

Considerando as perguntas da pesquisa e as lacunas bibliográficas, levantam-se duas hipóteses:

- **Hipótese 1:** *os EUA ainda detêm poder estrutural para promover a reforma do SMC; e*
- **Hipótese 2:** *para promover a reforma do SMC, os EUA recorreram à estratégia de multilateralismo contestado, que visa diminuir o escopo e a autoridade da OMC por meio de ações unilaterais, acordos bilaterais e bloqueio do Órgão de Apelação.*

A dissertação está dividida em duas partes, que visam atender a cada uma das hipóteses propostas. A primeira analisará *a capacidade* dos EUA e a outra avaliará *as estratégias* de Washington para realizar a referida reforma.

A Parte I da dissertação, empregará, como referencial analítico, o conceito de *poder estrutural* de Susan Strange (1998). A escolha desta abordagem se justifica pela possibilidade de avaliar a posição real dos EUA em diversas dimensões do poder estrutural.

Segundo Strange (1998), a estrutura de poder é composta por quatro faces, a saber: **i) estrutura de segurança** (controle sobre a violência); **ii) estrutura de produção** (controle sobre produção e distribuição internacional de bens e serviços); **iii) estrutura de finanças** (controle sobre fornecimento e distribuição de crédito financeiro, bem como a influência na cotação de moedas); e **iv) estrutura de conhecimento** (posse de conhecimento e formas de controle do acesso a ela). A autora idealizou o conceito em questão como uma ferramenta analítica das capacidades dos Estados.

Entretanto, Strange (1998) não definiu critérios específicos para mensurar cada elemento. Visto isso, após uma breve apresentação e discussão desse conceito no Capítulo 1, serão apresentados, no capítulo subsequente, indicadores selecionados pelo autor desta dissertação para quantificar cada elemento de poder estrutural. As informações serão coletadas de bancos de dados e revistas especializadas, que posteriormente serão analisadas por meio de *inferência descritiva*. Os indicadores dos EUA serão comparados *vis-à-vis* outros cinco Estados, a saber: a Alemanha, a República Popular da China, o Japão, o Reino Unido e a Rússia. Para capturar a evolução de poder estrutural ao longo dos anos, a análise se concentrará nos dois períodos: 1992 e 2019. Na ausência de dados no recorte temporal selecionado, serão considerados os anos mais próximos aos extremos da série.

Após avaliação das *capacidades reais* dos EUA, a Parte II da dissertação visa abordar as *estratégias* daquele país para a reforma do SMC. Neste caso, será utilizado o conceito de *multilateralismo contestado*¹, elaborado por Robert O. Keohane e Julia C. Morse (2014, 2016). O conceito pressupõe a existência de uma instituição multilateral com determinada missão, campo de atuação e um conjunto de regras e práticas estabelecidas. Pressupõe também a existência de atores insatisfeitos com o *status quo* da instituição; entretanto, os caminhos para a reforma estão bloqueados ou indisponíveis. Neste caso, os atores com credibilidade elevada (ou seja, com poder estrutural) podem recorrer a um fórum alternativo (*outside option*), que

¹ Keohane e Morse (2014, 2016) utilizam o conceito de *multilateralismo contestado* e *contra-multilateralismo* como sinônimos.

atenda a seus objetivos e desafie o *status quo*. Em caso de coalizão desses atores e um *outside option* plausível, espera-se adaptação da instituição existente.

A transformação seria motivada pelo prejuízo ao seu escopo de atuação e autoridade após ser contestada por uma instituição alternativa. Diferentemente de Estados fracos, os Estados poderosos podem recorrer a ações unilaterais e bilaterais para contestar a instituição multilateral de forma efetiva (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014, 2016). Contudo, estes atores possuem incentivos para atuar de forma multilateral, a fim de economizar o capital político e elevar a legitimidade da sua objeção (Idem., 2014, 2016).

Sob a luz do *multilateralismo contestado*, os EUA são um ator insatisfeito com o *status quo* do SMC. Como demonstrou a história, o arcabouço normativo da OMC não foi alterado desde a sua criação em 1994. Portanto, os EUA não conseguiram atender seus interesses, nem corrigir as inconsistências legais da Organização. Uma vez que o caminho para reforma está indisponível, sob Administração de Donald Trump, os EUA recorreram a ações mais concretas para pressionar a reforma da OMC, que será tratada como *variável dependente* das demais variáveis comentadas a seguir.

Em primeiro lugar, Washington bloqueou a nomeação de novos integrantes ao Órgão de Apelação (OA) (*variável independente*). Assim, a partir de dezembro de 2019, o OA não conta mais com o quórum de três pessoas para avaliar novos casos. Desta forma, as disputas no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC) podem ser efetivamente bloqueadas por qualquer uma das partes. Ou seja, após a decisão do Painel, o Membro pode recorrer ao Órgão de Apelação, que, por sua vez, não poderá finalizar a avaliação do caso. Assim, a OMC não conta com um sistema efetivo de solução de controvérsias no atual momento.

Em segundo lugar, como *outside option*, os EUA atenderam seus interesses por meio de negociações bilaterais (*variável independente*). A título de exemplo, os acordos negociados na gestão de Trump representam 52% (ou 72% se incluir as negociações em andamento) da corrente de comércio estadunidense. Se considerar todos os acordos de livre comércio concluídos por Washington entre 2000 e 2016, o mesmo indicador seria de apenas 9,2% (ITC, 2020c). Portanto, na ótica dos EUA, os acordos bilaterais são uma opção plausível às negociações multilaterais na OMC. Ademais, os acordos da agenda atual estadunidense contêm diversos temas que não avançaram no fórum multilateral, como comércio de serviços, empresas estatais e comércio digital.

Por fim, os EUA começaram a empregar sanções unilaterais (*variável independente*), como instrumento para solucionar de conflitos. Com criação da OMC, os Membros acordaram

em resolver todas as disputas comerciais mediante o OSC. Contudo, devido à atuação questionável do OA ao longo dos anos, os EUA voltaram ao unilateralismo comercial da época anterior à criação da OMC. Em diversas ocasiões, as sanções unilaterais foram utilizadas como instrumento de barganha para acelerar as negociações bilaterais. Este foi o caso de negociações comerciais com México, China e Japão, entre outros.

Seria incorreto de dizer que a crítica à OMC surgiu na Administração de Donald Trump. Conforme abordado no Capítulo 3, o SMC acumula diversas críticas por parte dos EUA desde a criação da OMC. Estes aspectos serão abordados em maiores detalhes na seção 3.2. O Capítulo 4, por sua vez, é dedicado aos acordos bilaterais na administração de Donald Trump. Serão abordados temas específicos que os EUA conseguiram atender no âmbito bilateral, mas que enfrentaram resistência no âmbito multilateral. Por fim, o Capítulo 5 avaliará as práticas unilaterais de Washington; será abordado o aspecto legal destas medidas, bem como o seu uso atual e anterior à criação da OMC.

Na Parte II da pesquisa, como fonte primária de informação, serão utilizados os posicionamentos oficiais do Governo dos EUA, realizados por meio da Casa Branca (*White House*) e do *United States Trade Representative* (USTR). A literatura especializada será utilizada como fonte secundária. Como recorte temporal, será considerado o período entre janeiro de 2017 (início do mandato de Donald Trump) e janeiro de 2020 (conclusão da Fase 1 do Acordo entre os EUA e a China). A relação entre as variáveis independentes e variável dependente será analisada por meio de *inferência causal*.

PARTE I: O Poder Estrutural dos EUA.

Capítulo 1. Poder estrutural: abordagem teórica.

O tema “Poder” é um dos principais tópicos de pesquisa em Economia Política Internacional (EPI). Contudo, isso não quer dizer que o assunto em questão está totalmente esclarecido; tampouco, que os teóricos chegaram a consenso sobre a definição de poder hegemônico na disciplina das Relações Internacionais. Assim, diversos cientistas defendem variadas formas de acumulação, exercício e distribuição de poder no mundo moderno (ACHARYA, 2017; CLINE, 2019; ELLINGS, 2019; ROBINSON e ROBINSON, 1996). A avaliação do poder hegemônico dos EUA também não é exceção (ARRIGHI, 2005; COX, 2001; IKENBERRY, 2001; KEOHANE, Robert, 1984).

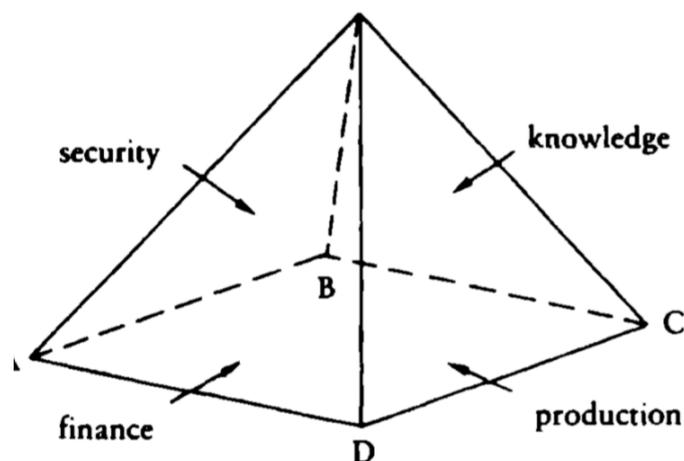
No caso da presente dissertação, o conceito de poder estrutural idealizado por Susan Strange (1998) será utilizado para analisar as capacidades dos EUA. Segundo a autora, em economia política é possível distinguir dois tipos de poder: o relacional e o estrutural (STRANGE, 1987, 1998). Inspirado nas teorias de realismo, o primeiro tipo diz respeito ao poder de um país A coagir as decisões do país B, que não as tomaria por vontade própria. O poder estrutural, por outro lado, é a habilidade de um Estado em moldar e determinar a estrutura da economia política global na qual operam outros atores, como Estados e empresas privadas (STRANGE, 1998).

Os dois poderes abordados por Strange podem ser exemplificados no contexto de uma empresa privada. O dono do empreendimento possui o poder de determinar a estrutura gerencial de sua companhia, bem como escolher os gerentes que ali trabalham. Esses últimos detêm apenas o poder sobre seus subordinados (poder relacional), dentro de uma estrutura gerencial criada pelo dono da empresa (poder estrutural) (REVELL, 2006).

No contexto da EPI, os cientistas exploram o conceito de poder no âmbito da interação entre a autoridade governamental e o mercado. Trata-se não apenas do controle direto que o Estado exerce sobre a economia, mas também da influência da autoridade governamental sobre o ambiente e as condições de funcionamento do mercado (STRANGE, 1998). Assim, o poder estrutural não se limita ao poder de controlar a agenda ou moldar os regimes internacionais; mas também de definir os limites em que outros agentes podem atuar.

O poder estrutural é composto por quatro elementos. Segundo Strange (1998), não existe uma hierarquia entre eles e que as estruturas se apoiam mutuamente. Os elementos em questão são representados pelo controle sobre **i)** segurança, **ii)** produção, **iii)** finanças e **iv)** conhecimento, crenças e ideias. Essas estruturas podem ser visualizadas conforme a Figura 1 a seguir.

Figura 1: Poder estrutural.



Fonte: Susan Strange, *States and Markets* (1998).

Desse modo, o poder estrutural é baseado na estrutura de segurança, que é exercida por meio do controle sobre a violência. Um outro pilar do poder estrutural é o controle sobre a distribuição internacional da produção de bens e serviços. O terceiro pilar é a ingerência sobre fornecimento e distribuição de crédito financeiro, bem como a influência na cotação de moedas. Por último, o poder estrutural pode ser exercido por meio da posse de conhecimento e formas de controle do acesso a ela.

Cada um dos elementos citados será abordado em maior detalhe nas seções a seguir. Importante frisar que Susan Strange idealizou o seu modelo teórico para ser utilizado como ferramenta analítica. Com este fim, o arcabouço teórico de Strange possui apenas as definições gerais de cada elemento do poder estrutural. A presente dissertação propõe o exercício de mensuração do poder estrutural dos EUA com base em critérios e elementos escolhidos pelo autor para cada pilar do poder estrutural.

1.1. A estrutura de segurança

Segundo Susan Strange (1998), a estrutura de segurança é explicada como um conjunto de poderes criados para o fornecimento de segurança às pessoas. Os protetores, nesse caso, adquirem certo poder sobre seus protegidos e são remunerados em termos de riqueza, justiça, posição social, liberdade, entre outros. Destaca-se que os fornecedores de segurança ganham também o controle sobre a oferta de diferentes ações colocadas à disposição dos protegidos.

A segurança é necessidade básica do ser humano. Em casos extremos, por exemplo, sob a eminência da morte ou de grave ameaça, as pessoas se dispõem a abandonar seu status social ou suas liberdades políticas, aceitando injustiça e perda de liberdade (STRANGE, 1998). Conforme Max Weber (GERTH e MILLS, 1946), o poder de violência pertence ao Estado dentro de um determinado território. No mundo atual, os Estados não existem isolados, mas coexistem com os demais Estados que reivindicam, igualmente, o monopólio de violência em determinados territórios. Nesse sentido, a relação entre os Estados é um elemento importante para a estrutura de poder (STRANGE, 1998).

Contudo, a definição de segurança não é tarefa fácil devido à sua abrangência. Conforme mencionado, a segurança, em seu sentido mais trivial, pode ser interpretada como a segurança à vida. Mas também é possível pensar em segurança frente a diversas outras ameaças ou desafios, como segurança alimentar, energética ou econômica (AL-MASHAT, 2018; AZZUNI e BREYER, 2018). As ameaças à segurança podem ser divididas de acordo com a sua origem: ameaças provenientes da natureza e ameaças provenientes de indivíduos (STRANGE, 1998).

Conforme a análise de Susan Strange (1998), o progresso científico minimizou as ameaças provenientes de natureza. Por meio de tecnologias de detecção antecipada, sistemas de comunicação modernos e avanço tecnológico em geral, os Estados desenvolvidos reduziram significativamente os impactos de desastres naturais e perigos provocados por animais selvagens.

Contudo, a maior ameaça aos indivíduos é proveniente de outros indivíduos, que podem recorrer à violência. O risco à segurança física, muitas vezes, se eleva com disputas de poder entre atores. Essas disputas podem surgir a partir de rixas entre duas autoridades, sejam elas governamentais ou não (STRANGE, 1998). Entre os exemplos se encontram os conflitos entre os Estados soberanos na arena internacional, entre Estado e organizações criminosas no território nacional, ou disputas entre os poderes paralelos aos do governo.

No nível internacional, a coexistência de diversos Estados não representa ameaça *per se* à estrutura de segurança (STRANGE, 1998). A eminência de violência se eleva a partir de incertezas nos limites que uma autoridade estatal pode exercer sobre o outro Estado mais fraco. Um exemplo é a construção de ilhas artificiais pela China no sul do Mar da China, em grande proximidade ao Estreito de Málaca e a países como Malásia, Vietnã e Filipinas (BARNES e HU, 2016). As ilhas em questão foram construídas sobre arrecifes e formações rochosas no mar, cuja posse é reclamada e disputada pelos países supracitados (SAUNDERS, 2019). Até

então, os países vizinhos da China canalizaram sua insatisfação somente por meios diplomáticos, sem agressão militar.

O termo “segurança” possui diversas interpretações e pode ser aplicado em diversos contextos. No âmbito da estrutura de segurança, o objetivo primário do Estado em um mundo multipolarizado é garantir sua própria sobrevivência, em termos institucionais (STRANGE, 1998). Com esta finalidade, os países podem adotar diversas estratégias para elevar esta variável, como o fortalecimento de seu exército ou a celebração de tratados militares ou de paz. Para exercício de poder estrutural, é importante ainda possuir o domínio sobre outras estruturas, como a vertente de produção, abordada na seção a seguir.

1.2. A estrutura de produção

A estrutura de produção, por sua vez, é um conjunto de arranjos sobre os quais o ator possui domínio e controle, determinando qual produto é criado, onde, por quem e para quem, com quais métodos e em quais condições. A estrutura de produção é destacada pelo domínio do ciclo de produção e distribuição de riqueza em economia política (STRANGE, 1998). Esta estrutura sofreu grandes mudanças nos últimos dois séculos, culminando com a expansão de Cadeias Globais de Valor (CGV) e das empresas transnacionais.

No século XIX, tornou-se predominante o modelo de estrutura produtiva oriundo do Norte da Europa Ocidental. Este modelo se baseou em uma produção orientada, predominantemente, para o mercado doméstico (BUTLIN, 1986; POLLARD, 1973). Outra característica do modelo europeu era a utilização de meios produção locais ou próximos geograficamente, concentrando todas as etapas produtivas em um único ou em poucos Estados (STRANGE, 1998). Na mesma época, as linhas de produção começaram a ser equipadas com máquinas industriais para elevar a produtividade do empreendimento (DUPLESSIS, 2019).

Contudo, no século XX, os EUA ultrapassaram seus pares europeus no domínio da estrutura de produção. Susan Strange (1998) destaca alguns fatores históricos que possibilitaram para esse fato, a saber: **i)** abundância de crédito estrangeiro; **ii)** domínio político na região; e **iii)** elevada demanda por produtos. Os três elementos foram essenciais para surgimento de empresas transnacionais e posterior expansão das CGV (Idem., 1998).

Em relação ao primeiro ponto, os EUA foram o principal destino de investimentos da Grã-Bretanha no século XIX. O crédito oferecido ao país norte-americano possibilitou a rápida expansão e ocupação de novos territórios na América do Norte, bem como impulsionou o desenvolvimento agrícola e industrial (PLATT, 1980; STRANGE, 1998; WILKINS, 1988).

Ademais, a taxa de juros estadunidense se reduziu e permaneceu ao redor de 2,4% após 1900 até as próximas décadas, indicando a estabilidade dos investimentos e a atratividade das operações financeiras (SIEGLER, 2017).

Em segundo lugar, os EUA gozaram de significativa predominância política sobre os países-vizinhos da América do Norte. Sua localização geográfica, bem como a ausência de poderes concorrentes fortes no continente americano, foi um dos fatores primordiais para atração de crédito estrangeiro (STRANGE, 1998).

Por último, os EUA possuíam uma estrutura de produção nacional diferente daquela do continente europeu; essa última concentrada em artigos bastante diferenciados e focados em poucos consumidores (artigos de nicho). O crescimento da manufatura estadunidense foi alimentado pela grande disponibilidade de mão de obra proveniente de imigração e pelo sistema político liberal democrático, o qual facilitou a mobilidade social e a distribuição mais igualitária de renda de sua população (GEREFFI e WYMAN, 2014). Além disso, diferentemente da Europa, as manufaturas estadunidenses passaram a produzir bens de consumo em massa, para atender uma ampla gama de consumidores (GEREFFI e WYMAN, 2014; STRANGE, 1998).

As duas guerras mundiais do século XX foram importantes para o aumento do domínio dos EUA sobre a estrutura de produção. De acordo com Strange (1998), depois da Primeira Guerra Mundial (1914-1918), o país norte-americano passou de grande devedor internacional para grande credor financeiro. Já a Segunda Guerra Mundial (1939-1945) impulsionou a produtividade industrial estadunidense, elevando sua produção de bens manufaturados em 44% (Idem., 1998).

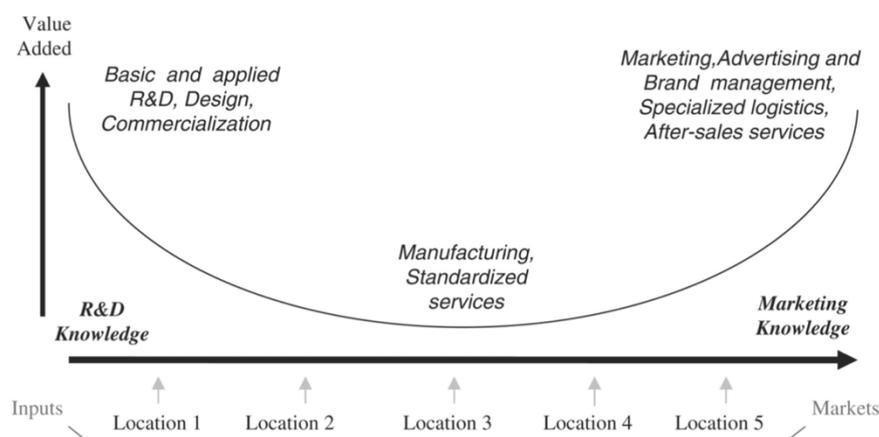
Ao fim de duas guerras mundiais, os EUA saíram muito mais fortes economicamente se comparados à Europa e ao Japão (STRANGE, 1998). Uma das características mais marcantes dessa mudança foi a internacionalização dos meios de produção, que os EUA lideraram nos anos subsequentes à Segunda Guerra (Idem., 1998). Como resultado, as empresas transnacionais estadunidenses se tornaram pioneiras e líderes desse modelo de negócios do século XX, sendo esse exemplo seguido pelas empresas europeias, latino-americanas e asiáticas.

Uma combinação de diversos fatores levou à internacionalização de empresas. Um deles foi a promoção, pelos EUA ao redor do mundo, de uma economia aberta e livre, em termos de fatores de produção (LIVINGSTONE, 1989). Destacam-se também outros elementos relevantes, como tendências de mercado, estratégias de gestão e investimento em tecnologia (STRANGE, 1998).

Uma característica intrínseca da internacionalização de empresas é a formação de CGV. A divisão da produção pelo mundo está relacionada à curva de agregação de valor. A estrutura de agregação pode variar a depender do setor produtivo, mas, em princípio, pode ser ilustrada como um gráfico em “U”, frequentemente chamado de “curva sorriso”. As diversas etapas de produção de um bem correspondem a um determinado valor agregado ao produto (REIS, Cristina Fróes De Borja, 2018).

Conforme a Figura 2, as etapas que se encontram na parte superior da curva são as que mais adicionam o valor, a saber: Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e Design, no início de cadeia; Marketing, Logística, Serviços de Pós-Venda, no final da cadeia. Essas atividades tendem a se concentrar em países desenvolvidos (YE e colab., 2015). Já as etapas de manufatura de um bem e de logística são as que menos aumentam o valor final do produto (Idem., 2015). As empresas transnacionais tendem a direcionar as etapas de menor agregação de valor a países com menores custos de produção, como os do leste asiático (OECD, 2013; REIS, Cristina Fróes De Borja, 2018).

Figura 2: Curva agregação de valor.



Fonte: Ye et al. (2015)

A estrutura de produção sofreu relevantes mudanças nos últimos dois séculos. Considerando as CGV, o poder sobre a estrutura de produção se acha concentrado nas etapas intensivas em capital e em estoque cognitivo e tecnológico do processo produtivo. Assim, os detentores de etapas como inovação tecnológica e científica, em conjunto com as estratégias de marketing, têm poder para definir o produto, o consumidor, a localização dos meios da produção e o produtor.

1.3. A estrutura de finanças

A estrutura de finanças é explicada por Susan Strange (1998) como um conjunto de arranjos que determinam a disponibilidade de crédito, bem como fatores que estabelecem os termos de troca de diferentes moedas. No caso de geração de crédito, o poder é compartilhado pelo governo e os bancos; os termos de troca de moedas também são determinados pelas políticas de governos e pelo mercado. Nos dois casos, o poder do Estado prevalece sobre o de mercado devido a suas competências regulatórias.

De acordo com Strange (1998), nenhuma economia avançada pode funcionar sem um sistema de geração de crédito. O conceito operado pela autora extrapola a simples utilização de poupança ou venda de títulos pelos bancos. Trata-se de um mecanismo de geração de recursos, de certa forma, “fictícios”, que podem ser utilizados com diversos objetivos pelo Estado ou pela sociedade em um mundo real.

O mecanismo de criação de crédito é compartilhado entre os bancos públicos e privados. No caso de primeiros, os Bancos Centrais (BC) criam o crédito adquirindo títulos financeiros, como a dívida governamental; gera-se assim uma nova moeda ou reservas do BC (SOBRINHO e ROMEIRO, 2016). Por outro lado, os bancos privados criam o crédito por meio de emissão de novas dívidas ou empréstimos (Idem., 2016).

Importante frisar que nem bancos públicos nem privados precisam ter um montante equivalente em papel-moeda para gerar o crédito. Esse poder de alavanca, especialmente no caso de entidades privadas, pode superar diversas vezes a posse de capital pelas instituições financeiras (WERNER, 2014). Assim, surge a dificuldade de mensurar o poder das instituições financeiras, uma vez que se trata de um mecanismo que cria recursos financeiros a partir de um mundo “virtual”.

A Primeira e a Segunda Guerra Mundial fortaleceram o poder econômico dos EUA. Com a vitória dos Aliados sobre os Países do Eixo, em 1944, foi celebrado o Acordo de Bretton Woods, idealizado pelos EUA. Por um lado, o *sistema* de Bretton Woods serviu como estrutura legal e organizacional de relações monetárias. Por outro lado, a *ordem* de Bretton Woods criou um conjunto normativo para a economia global que é vigente até os dias de hoje, mesmo após o colapso do *sistema* de Bretton Woods em 1973 (ANDREWS, 2008). A *ordem* em comento é pautada na preservação da autonomia nacional em termos de política econômica, junto com garantias de abertura internacional para fluxos de capital e comércio (PAULY, 2008; RUGGIE, 1982).

Em linhas gerais, o Acordo de Bretton Woods teve como objetivo direcionar as políticas de estabilidade de taxas de câmbio e de conversibilidade de moedas. Com o Acordo, foi estabelecido o padrão ouro-dólar, que fixou a cotação das principais moedas estrangeiras em relação ao dólar dos EUA (OBSTFELD e TAYLOR, 2017). A moeda estadunidense, por sua vez, mantinha a conversibilidade ao ouro e vice-versa (Idem., 2017). Foram criadas as instituições de apoio, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (atualmente Banco Mundial). Em casos de “desequilíbrio fundamental”, os Estados poderiam solicitar ao FMI crédito emergencial para manter o funcionamento financeiro do país ou solicitar a desvalorização da moeda nacional em relação ao dólar (Idem., 2017).

Diversos países começaram a manter suas reservas em dólar estadunidense. Em 1960, as reservas de terceiros países em dólar ultrapassaram as reservas de ouro dos EUA (OBSTFELD e TAYLOR, 2017). Com as especulações de mercado, o preço do ouro se elevou na década de 1960, elevando o risco de Washington não honrar a conversão do dólar para o metal precioso em questão (Idem., 2017).

Por ser uma *commodity* limitada e natural, os países não tinham o poder de gerar mais ouro para financiar o déficit na balança de pagamentos e lastrear suas reservas internacionais. Este processo e certos ajustes políticos resultaram no abandono do padrão ouro-dólar e possibilitaram a introdução do padrão dólar (em inglês, *paper dollar standard*) (STRANGE, 1998). Com o novo *standard*, os Estados começaram a se utilizar de instrumentos financeiros e monetários – como emissão de títulos, realização de depósitos e manipulação monetária – para compensar as perdas nas suas contas correntes (DUNCAN, 2011).

Os EUA não foram uma exceção a essa tendência; o país também começou a suprir o seu déficit em conta corrente por meio da emissão de títulos financeiros. Isto resultou em grande desequilíbrio no balanço de pagamento de países, sendo a conta deficitária (os EUA) ou superavitária (a Alemanha, o Japão e a China) (SOBRINHO e ROMEIRO, 2016). Ademais, o desequilíbrio resultou em grande fluxo de capital pelo mundo, principalmente entre a América do Norte, Europa e Ásia (IMF, 2011, 2019b). Neste caso, o FMI monitora as contas correntes de países para prever problemas com sustentabilidade da dívida em longo prazo e identificar sintomas de distorções econômicas (JACKSON, James K., 2019).

O colapso de Bretton Woods deu início à corrida de Estados em relação ao dólar, fortalecendo a predominância da moeda estadunidense no mercado internacional. Ao contrário do que possa parecer, o dólar se firmou como a principal moeda no comércio internacional, no

sistema bancário e no sistema de seguros internacional (GOURINCHAS e colab., 2019). Ademais, devido à proeminência comercial e financeira dos EUA, o dólar também se tornou a principal moeda para a intervenção de bancos centrais, bem como a principal moeda na qual os Estados asseguram as suas reservas (GOURINCHAS, 2019). Por fim, a moeda estadunidense se fortaleceu como uma âncora cambial, em que os Estados tentam estabilizar sua moeda em relação ao dólar (ILZETZKI e colab., 2019).

Mesmo após o fim de Bretton Woods, os EUA asseguraram uma posição privilegiada no sistema financeiro internacional. Por um lado, o país foi um destino atrativo a investidores, sendo mais seguro e mais rentável do que outros centros financeiros. Por outro lado, o dólar estadunidense se fortaleceu como moeda internacional, utilizado em parte preponderante das transações financeiras e monetárias. Destaca-se também a expansão de crédito estadunidense com utilização de títulos financeiros para corrigir o déficit na conta corrente.

1.4. A estrutura de conhecimento

A última estrutura de poder abordada por Strange (1998) é a de conhecimento. O domínio da estrutura de conhecimento determina o que é descoberto, como a informação é gerada e armazenada, quem comunica a descoberta e com quais meios. A avaliação da estrutura em questão, bem como sua mensuração, é mais complexa do que a de outros elementos de poder estrutural. Majoritariamente, isso é explicado pela grande participação de elementos ideacionais na sua composição e por aqueles que atuam como *gatekeepers*, que têm o poder de concentrar o conhecimento e limitar sua utilização por outros atores (STRANGE, 1998)

A estrutura de conhecimento também não pode ser avaliada em separado de outros poderes estruturais; a sua existência, em grande parte, reforça os outros elementos de poder em questão e acentua as suas características. Strange (1998), por exemplo, aponta que a revolução científica do século XIX, elevou o poder do Estado sobre o indivíduo e também acentuou a disparidade de poder e de riqueza entre as classes sociais.

O conhecimento possui uma relação intrínseca com o avanço tecnológico. No caso dos EUA, estudos apontam a proeminência do Estado em inovação e posterior comercialização da sua tecnologia por meio de empresas privadas. Segundo Mariana Mazzucatto (2014), os EUA é um dos exemplos mais destacados de investidor-Estado em inovação tecnológica, cuja realização ou rentabilidade, muitas vezes, é altamente arriscada. Por exemplo, as inovações que integram a vida cotidiana atual das pessoas – como a tecnologia de navegação de GPS (*Global*

Positioning System), tela sensível ao toque (*touchscreen*), tecnologias de telecomunicação avançadas – foram criadas por meio de pesado investimento do Estado estadunidense. Assim, é difícil negar a participação de poder público em inovação e os EUA é o país que mais se destaca com a sua liderança.

Como meio de preservar o poder e o controle sobre a inovação e sua utilização, os EUA se tornaram um grande defensor dos direitos de propriedade intelectual (STRANGE, 1998). No plano multilateral, Washington liderou a negociação do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS), durante a Rodada Uruguai. Esse acordo assegura padrões mínimos de proteção em relação ao direito autoral, marcas, indicações geográficas, patentes e informação confidencial (WTO, 2017a). Outro destaque são as pesquisas regulares da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) sobre a defesa da propriedade intelectual promovida em Estados membros ou Estados sob observação (OECD, 2016).

A difusão cultural ou ideacional é outro elemento importante da estrutura de conhecimento (STRANGE, 1998). A expansão de determinada visão de mundo é instrumento forte para combater forças insurgentes ou emergentes. Ademais, a disseminação ideacional ajuda a perpetuar a hegemonia de um determinado ator (Idem., 1998). Contudo, a mensuração da difusão ideacional, bem como a sua instrumentalização, é tarefa complexa. Por um lado, ela pode ser analisada a partir da expansão ideacional-cultural ou linguística, como produção musical, literária e outras formas de entretenimento (MOODY, 2017). Por outro, a estrutura de conhecimento pode ser estudada da ponto de vista da internacionalização de certos padrões normativos e legais de um Estado (KOH, 2004).

Neste aspecto, a estrutura de conhecimento também dialoga com o termo “*soft power*” de Joseph Nye (2004). O conceito expressa uma abordagem de persuasão e atração com a finalidade de influenciar cultural e politicamente, a fim de atingir seus objetivos. As demais vertentes do poder estrutural, em especial o poder econômico e militar (de segurança), estariam relacionadas ao “*hard power*”.

Segundo Nye (2004), as estratégias para cativar pessoas aos ideais estadunidenses podem ser disseminados pelo cinema e obras audiovisuais, produção científica, organizações privadas, esportes ou até igrejas, e outros grupos não governamentais. Para o autor, esses meios podem disseminar valores estadunidenses, alinhados às aspirações coletivas mundiais por democracia, direitos humanos, liberdades individuais, paz e segurança, por exemplo. A mesma

lógica se aplica para criação de alianças douradoras com os outros Estados, que possibilitam cooperação em prol de interesses e objetivos comuns (NYE, 2008).

Existe certa crítica à estrutura de conhecimento de Strange, referente à negligente atenção ao campo ideacional. Com base em teorias construtivistas, Lamares (2017) e Sousa (2013) propuseram substituir a estrutura de conhecimento pelo conceito de “bem estar” (*welfare*), que serviria para analisar o papel das ideias na criação de normas e valores internacionais. Entretanto, a proposição desses autores, de certa forma, deixaria de fora a análise da capacidade dos EUA em acumular e reter o conhecimento em seu sentido estrito, como o avanço científico e tecnológico. Ademais, a estrutura de conhecimento de Strange já inclui a participação da cultura e das ideias na formação da estrutura de poder. Visto isso, no Capítulo 2, será explicado o método para mensurar o conhecimento e as ideias nos moldes propostos por Strange.

À luz de arcabouço teórico apresentado, surge a indagação de se *os EUA ainda detêm poder estrutural*. Para responder a essa pergunta, será criada uma matriz com os principais indicadores de cada elemento do poder estrutural e esses serão comparados em dois períodos, a saber: **i)** em 1992, o período imediatamente posterior à Guerra Fria; e **ii)** em 2019, os indicadores demonstrativos mais recentes de poder estrutural. Em caso de ausência, serão considerados os dados mais próximos aos extremos da série temporal. Conforme explicado anteriormente, a idealizadora do conceito de poder estrutural não definiu os preceitos de sua mensuração. Assim, por meio de revisão bibliográfica e análise qualitativa, a presente dissertação se propõe a realizar um exercício de mensuração dessa capacidade dos EUA.

Capítulo 2. Mensuração do poder estrutural dos EUA.

Os pilares do poder estrutural apresentados por Susan Strange (1998) consistem em quatro elementos: segurança, produção, finanças e conhecimento. Cumpre destacar, que Strange trata desses pilares de maneira qualitativa. Portanto, nesta seção será proposta uma forma de mensuração do poder estrutural dos EUA, para comparar e entender a distribuição das forças do país e demais atores no cenário internacional. Para tanto, foram selecionados indicadores como *proxies* para cada elemento do poder estrutural, explicados a seguir.

Com o colapso da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS ou União Soviética) em 1991, a discussão sobre o futuro da ordem internacional ocupou a mente de muitos cientistas. Certos teóricos enxergaram o sistema do período Pós-Guerra Fria como unipolar, destacando a predominância inquestionável dos EUA (HANSEN, 2000; KRAUTHAMMER, 1989, 1990; WOHLFORTH, 1999). Outros, preverem a ascensão de outros potências no cenário internacional, levando a um mundo multipolar (AMIN, 2013; TURNER, 2009).

A fim de entender a dinâmica de poder dos EUA no Pós-Guerra Fria serão feitos dois recortes temporais: o primeiro é de 1992, ano subsequente à queda da União soviética; o segundo é de 2019, ano para o qual são encontrados dados completos aplicáveis à pesquisa atual. No caso de indisponibilidade de dados referentes ao ano de 1992 ou 2019, serão utilizadas outras datas mais próximas aos extremos da série. Analisando os indicadores de dois períodos, é possível entender a evolução do poder dos EUA ao longo de quase três décadas, bem como analisar o surgimento de poderes concorrentes com os de Washington.

Os EUA serão comparados com outros cinco países, a saber: Alemanha, República Popular da China (China), Japão, Reino Unido e Rússia. A Alemanha e o Reino Unido foram escolhidos devido à predominância econômica e comercial na Europa atual e a do século XIX-XX (EU, 2019; WORLD BANK, 2019a). A China, por sua vez, é um notório *player* no comércio internacional e na economia global e é vista, por alguns teóricos, como provável substituta dos EUA na hegemonia econômica (BROOKS e WOHLFORTH, 2016; WEISS, 2019). Junto com o Japão, a China possui um dos maiores Produto Interno Bruto (PIB) do mundo (WORLD BANK, 2019a). Da mesma forma, a China, o Japão e o Reino Unido são os maiores detentores da dívida pública dos EUA, conforme os dados de Tesouro Nacional estadunidense (FEDERAL RESERVE BOARD, 2020).

Assim como a China nos dias atuais, o Japão já foi visto como ameaça à hegemonia dos EUA no final do século de XX (DAM e colab., 1993; ROSECRANCE e TAW, 1990;

TAIRA, 1991). A concorrência japonesa no mercado de microprocessadores, a indústria e a inovação foram notórias até o Acordo de Plaza de 1985 (BRENNER, 2006). Mesmo com a redução da proeminência japonesa, o país asiático continua como um importante *player* na economia mundial. De acordo com os dados de Banco Mundial (2019a), o Japão é responsável pelo terceiro maior PIB do mundo, perdendo somente para os Estados Unidos e a China.

Por fim, a Federação Russa (Rússia) foi escolhida para compor o quadro analítico da URSS no Pós-Guerra Fria. Mesmo após seu colapso, a Rússia continua como um ator importante no espaço então ocupado pelo bloco soviético. Por exemplo, a Federação Russa representa 73% do PIB no espaço pós-URSS (NATION MASTER, 2020) e continua com maior gasto militar se comparado aos ex-países membros do bloco (KLEIN, 2019). A seguir será abordado cada elemento do poder estrutural e serão expostas as formas de sua mensuração.

2.1. Estrutura de segurança.

Relembrando o conceito de Susan Strange (1998), o principal objetivo da estrutura de segurança é garantir a sobrevivência do Estado como instituição no âmbito internacional. Como métrica para mensurar a segurança foram escolhidos os gastos militares de Estados em termos absolutos. Esse tipo de gasto impacta diretamente o contingente bélico, a inovação, a cooperação e a manutenção de estruturas ofensivas, defensivas e preventivas do Estado.

Existem diversas outras variáveis relevantes em termos militares, como número de ogivas atômicas, mísseis balísticos, submarinos convencionais e nucleares, porta-aviões, caças e assim por diante. Contudo, pressupõe-se que o elemento central que permite o desenvolvimento militar é o seu orçamento.

Por outro lado, a comparação de Estados em termos de orçamento militar não mensura a eficiência com que o orçamento é despendido. De modo geral, é muito difícil mensurar a eficiência de gasto público, uma vez que o Estado possui diversos objetivos (MANDI e colab., 2008; SANTIAGO e ABDOULAYE, 2018). Devido à dificuldade de considerar esse último elemento na análise, será presumido que os Estados gastam o dinheiro destinado à segurança militar com eficiência similar.

Tabela 1: Indicadores da estrutura de segurança.

	Gasto militar (em USD bilhões)	
	1992	2019
Alemanha	16,4	45,7
China	12,0	168,2
EUA	270,9	643,3
Japão	16,5	47,3
Reino Unido	22,4	56,1
Rússia	91,6	63,1

Fonte: IISS (1992, 2019);

Como se vê na Tabela 1, em 1992 os EUA se destacaram com elevado gasto militar em comparação aos demais Estados analisados. O orçamento militar do país norte-americano em relação a outros países estudados se configurou da seguinte forma: 17 vezes maior do que o da Alemanha e Japão, 22 vezes maior do que o da China, 12 vezes maior do que o do Reino Unido e 8 vezes maior do que o da Rússia (IISS, 1992).

Em 2019, os EUA preservaram sua posição de liderança referente ao maior gasto militar do mundo. Contudo, a ordem de países que seguem na lista se alterou. Assim, em um intervalo de 27 anos, a China elevou o seu gasto militar em 84% atingindo um total de USD 168 bilhões e subindo da sexta para segunda posição no ranking. Os outros Estados observados também apresentaram crescimento de gastos militares em termos absolutos, mas todos os Estados continuam distantes de atingir o montante gasto pelos EUA. A título de exemplo, somando todos os gastos dos seis países analisados em 2019, o peso estadunidense seria de 63%. A diferença, em termos absolutos, entre o primeiro e segundo colocados na lista é de USD 475.1 bilhões (IISS, 2019).

Expandindo um pouco mais o escopo analítico, é possível também traçar uma correlação de orçamento com armamento bélico. Por exemplo, em 2019, os EUA contaram com 11 porta-aviões, contra uma unidade na Rússia e China e ausência de unidade no Reino Unido. Da mesma forma, os EUA contabilizaram 3.421 unidades de caças militares, enquanto a China a Rússia possuem 1.932 e 1.146, respectivamente (IISS, 2019). A Alemanha e o Japão, devido às restrições impostas pelos países Aliados depois da Segunda Guerra Mundial, não desenvolveram um braço militar forte.

Conforme a análise da Tabela 1, conclui-se que os EUA mantiveram uma posição de absoluta supremacia na estrutura de segurança. Destaca-se o surgimento de forças concorrentes,

como a da China; mesmo assim, os EUA continuam com predominância significativa se comparado a outros Estados estudados.

2.2. Estrutura de produção.

Conforme destacado na seção 1.2, a dominância dos EUA é destacada pela expansão de empresas transnacionais e orientação da produção para o mercado de consumo mundial. Como forma de mensurar esse poder foram escolhidas três variáveis: **i)** *Foreign Direct Investment (FDI) outward stock* (estoque externo de investimento estrangeiro direto, da tradução livre do inglês); **ii)** participação de empresas entre os 500 empreendimentos mais lucrativos do mundo; e **iii)** a porcentagem média de agregação de valor na indústria de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs). As duas primeiras variáveis estão relacionadas aos dados de empresas, bem como ao desempenho financeiro, e não diretamente às políticas públicas dos Estados analisados. A última variável, por sua vez, mensura o nível agregação de valor em TICs em cada país.

Em relação ao *FDI outward stock*, as empresas transnacionais, como o seu nome já sugere, são espalhados pelo mundo. A sua estrutura organizacional pode ser dividida em matrizes e filiais. De acordo com a classificação da Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês), uma das principais características de uma empresa matriz é o controle sobre outras unidades que se situam em territórios estrangeiros; via de regra, o poder é exercido por meio da participação no capital social da empresa afiliada (UNCTAD, 2016).

Contudo, a natureza das empresas afiliadas pode variar a depender da composição de ativos no seu capital social. Esse último elemento, por sua vez, implica na distribuição de forças e na autonomia do empreendimento estrangeiro. Caso a participação da empresa matriz seja maior do que 50% no capital social da afiliada, trata-se de uma subsidiária. Nos casos em que a participação está entre 10% e 50%, caracteriza-se uma empresa associada. Por fim, as matrizes podem criar representações no exterior por meio de cooperação, em que o poder majoritário não está nas mãos da empresa matriz (UNCTAD, 2018).

Como tendência clara do comportamento de empresas, a UNCTAD começou a mensurar o indicador denominado como *FDI outward stock* (estoque externo de investimento estrangeiro direto, tradução livre do inglês). Este instrumento indica o valor do investimento estrangeiro de empresas matrizes em suas filiais no exterior, mensurados em termos de capital, reservas, lucros e endividamento das afiliadas perante às empresas matrizes (UNCTAD, 2018).

A expansão de *FDI outward stock* é um indicador lucratividade de empreendimento (CUI e XU, 2019).

Tabela 2: Indicadores da estrutura de produção.

	<i>FDI outward stock</i> (%/total)		<i>Participação na receita</i> <i>das TOP 500 empresas</i> <i>do mundo</i> (%/total)		<i>Agregação de valor em</i> <i>Indústria de TIC</i> (% méd. de agregação)	
	1992	2019	1995	2019	2005	2015
Alemanha	13,7	5,3	8,7	6,3	44,5	49,4
China	0,36	6,2	3,6	24,2	36,2	36,1
EUA	31,4	20,9	29,2	28,8	53,3	64,9
Japão	9,7	5,4	38,0	9,6	51,6	49,2
Reino Unido	8,7	5,5	6,0	2,9	56,3	59,1
Rússia	-	1,1	0	1,2	60,9	45,7

Fonte: *FDI outward stock* (UNCTAD, 2020); Participação na receita das TOP 500 empresas do mundo (FORTUNE, 1995, 2019); Agregação de valor na indústria de informação (OECD, 2020b).

Analisando a Tabela 2, destaca-se que as empresas dos EUA foram responsáveis por 31% de todos os *FDI outward stock* do mundo em 1992. Entre os principais concorrentes do país norte-americano se destacam a Alemanha (13,7%), o Japão (9,7%) e o Reino Unido (8,7%). No primeiro recorte temporal, a China e a Rússia não tinham participação significativa em escala mundial.

Já 27 anos depois, em 2019, os indicadores de *FDI outward stock* passaram por mudanças notáveis. Conforme a Tabela 2, a participação do capital dos EUA no mundo se reduziu para 20,9%; mesmo assim, o país manteve a liderança entre os demais países analisados. Uma tendência reducionista também ocorreu na Alemanha (5,3%), no Japão (5,4%) e no Reino Unido (5,5%). A China e a Rússia, por sua vez, elevaram o seu *market share* para 5,83% e 1,1%, respectivamente.

A redução de indicadores de *FDI outward stock* dos EUA, Alemanha, Japão e Reino Unido pode ser explicada pelo planejamento tributário das empresas, que visa alocar os recursos para obter a redução máxima de impostos incidentes e de custos operacionais (HERMAN, 2017). Por exemplo, a Apple Inc., a gigante tecnológica dos EUA, alocava os seus ganhos entre a matriz e as filiais irlandesas de tal maneira que a receita fosse vista, pelas autoridades arrecadadoras, como “sob controle estrangeiro” nos dois territórios, criando assim um limbo tributário (BARRERA e BUSTAMANTE, 2018; DRUCKER e BOWERS, 2017; ITEP, 2017).

Uma outra forma de analisar a produtividade de países estudados é por meio do volume de receitas de suas empresas nacionais. Como métrica, foi escolhido o levantamento anual feito pela revista estadunidense *Fortune Media Group Holdings* (Fortune) sobre as 500 maiores empresas do mundo em termos de receita. O ranking é denominado em inglês como *Global 500*.

Como metodologia de pesquisa, a Fortune utiliza a receita de empresas para o último ano fiscal ou aquele finalizado até 31 de março de cada ano. A instituição responsável pelo ranking utiliza os dados públicos submetidos pelas empresas às respectivas autoridades governamentais. Dessa forma, a Fortune não especula e nem faz cálculos tributários para extrair os resultados financeiros de empresas (FORTUNE, 2020). Diferentemente de outros jornais que conduzem um levantamento similar – como o da *Forbes Global 2000* – a Fortune inclui na sua pesquisa empresas com capital fechado; ou seja, cujas ações não são negociadas na bolsa de valores. Caso contrário, algumas grandes empresas estatais – como a Pemex (Petróleos Mexicanos) que ingressou no mercado de ações apenas em 2017 – estariam fora da lista (FORBES, 2019; FORTUNE, 2020; KWIATKOWSKI e AUGUSTYNOWICZ, 2015).

Conforme a Tabela 2, está sendo analisada a posição dos países em dois recortes temporais, 1995 e 2019. No levantamento não constam dados referentes a 1992, 1993 e 1994, devido à ausência de pesquisas realizadas pela Fortune nos anos em questão. Da mesma forma, são públicos apenas os dados da receita e da localização do empreendimento para os anos analisados; isso justificou a opção por analisar as empresas a partir da receita e não do lucro, por exemplo.

Retornando à análise descritiva da Tabela 2, em 1995, as empresas japonesas dominavam o ranking. Naquele ano, as empresas localizadas no Japão detinham 38% de todas as receitas das 500 maiores empresas analisadas. Os empreendimentos dos EUA, por sua vez, eram responsáveis por apenas 29%. A lista de países segue demonstrando participação mais tímida de empresas de outros Estados, como as da Alemanha (9,7%), do Reino Unido (6%), da China (3,6%) e a ausência de empresas da Rússia na lista.

Em 2019 a composição do ranking se alterou significativamente; as empresas japonesas caíram da primeira para a terceira posição, com 9,6%. Os EUA se tornaram líderes no levantamento, com 28,8%. No período temporal analisado, a China representou o maior salto na lista, elevando a sua participação 3,6% para 24,4%. A Rússia também elevou a sua representação no ranking, ocupando a quinta posição, com 1,2%. Excluindo a China e a Rússia, todos os países da lista de 1995 reduziram sua participação absoluta na receita global de

empresas, comparados a 2019. Conforme será abordado na seção 3.2.3, a elevada participação do Estado chinês na economia pode ser um fator que explique o grande salto de suas empresas em termos da receita.

Em 1995, seis países analisados representaram 85% de todas as receitas das empresas do ranking. Em 2019, esse número se reduziu para 73% (FORTUNE, 1995, 2019). Entre as razões podem se encontrar a crescente complexidade das estruturas de propriedade das empresas transnacionais. Conforme o *World Investment Report 2016* da UNCTAD (2016), 60% das filiais das maiores empresas transnacionais possuem múltiplos “passaportes”; ou seja, existe uma rede complexa de propriedade dessas empresas pelo mundo. Como resultado, torna-se difícil a identificação do proprietário final, bem como se eleva a complexidade de rastrear os fluxos financeiros realizados entre as empresas. Assim, a redução da participação de capital dos EUA na receita global de empresas não traz indícios fortes de que os empreendimentos estadunidenses se tornaram menos lucrativos ao longo dos anos.

Conforme abordado na parte teórica do Capítulo 1, com expansão de CGV, a produção de bens e serviços passou a ser realizada em escala internacional, aproveitando as vantagens comparativas de cada país. De acordo com a Curva Sorriso (Figura 2), o salto de valor agregado no processo produtivo ocorre nas etapas mais intensivas em capital humano, como *design*, P&D, logística e marketing (REIS, Cristina Fróes De Borja, 2018; YE e colab., 2015). As etapas de produção em si, por sua vez, representam menor adição de valor agregado do produto (GEREFFI e FERNANDEZ-STARK, 2011).

Com um processo produtivo internacionalizado, os indicadores convencionais de comércio não conseguem captar as especificidades das CGV. Para suprir esta lacuna, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) desenvolveu uma ferramenta de análise de dados de agregação de valor, chamado *Trade in Value-Added* (TiVA) (OECD, 2020a). Na base de dados da OCDE existem diversas métricas, como a participação doméstica na agregação de valor na exportação, participação nas CGV por meio de fornecimento de materiais intermediários, participação de serviços estrangeiros nas exportações brutas, entre outros.

Para mensurar CGV na estrutura de poder, optou-se por utilizar o indicador chamado *Value added as a share of Gross Output*, que mensura a percentagem de agregação de valor de determinado país em um determinado setor produtivo. Em relação a esta última variável, foram utilizadas as médias de agregação de valor de três setores da Indústria de Tecnologia da Informação e Comunicação - TIC, a saber:

i) Fabricação de produtos de informática, eletrônicos e ópticos² (produção altamente especializada de computadores, *hardware*, microprocessadores, equipamentos de comunicação e semelhantes);

ii) Telecomunicações³ (transmissão de telecomunicações e atividades similares, como transmissão de voz, dados, sons e vídeos, sem participação na criação de conteúdo);

iii) TI e outros serviços de informação⁴ (criação, teste e manutenção de *software*; planejamento e desenho de sistemas de computador que integram *hardware*, *software* e tecnologias de comunicação; processamento e armazenamento de dados).

Essas três indústrias fornecem uma visão geral de agregação de valor em setor de alta tecnologia, necessária para manter competitividade da industrial nacional. Por meio desses indicadores é possível identificar a posição do país no processo de agregação de valor. Assim, quanto maior a porcentagem, maior seria contribuição do país no processo produtivo da Indústria de TIC. Contudo, uma das falhas da base de dados da OCDE é a abrangência temporal curta, que se inicia somente em 2005 e termina em 2015⁵.

Analisando a Tabela 2, os EUA elevaram a agregação de valor na Indústria de TIC de 53,3% para 64,9% entre os dois períodos temporais. Isso garantiu a ascensão do país norte-americano da terceira posição em 2005 para primeira em 2015. A Alemanha, da mesma forma, elevou a sua agregação do valor de 44,5% para 49,4% e ocupou a segunda posição na lista de 2015. Tanto o Reino Unido quanto o Japão, preservaram as suas posições no ranking analisado. A Rússia, que ocupou a primeira posição em 2005, foi o país que mais reduziu os seus indicadores de agregação de valor (15,2% nos anos analisados). A China, não representou uma alteração substancial na média, ocupando o último lugar nos dois recortes temporais.

Em 2015, a diferença entre o primeiro colocado (os EUA) e o último (a China) foi de 28,8%. Assim, mesmo que a China desafie os EUA em termos de participação nas receitas globais de empresas, a fabricação chinesa na Indústria de TIC com tecnologia própria – como

² Categoria 26 da Classificação Internacional Normalizada Industrial de Todas as Atividades Econômicas (ISIC, sigla em inglês) (OECD, 2018b; UN, 2008).

³ Categorias 61 da ISIC (OECD, 2018b; UN, 2008),

⁴ Categorias 62 e 63 da ISIC (OECD, 2018b; UN, 2008)

⁵ A última grande atualização do TiVA ocorreu em 2018, em que foram atualizados os dados até o ano de 2015 e alterada a metodologia de classificação de indústrias (OECD, 2018b, a).

software e design – está distante dos EUA. Contudo, a China se mostrou competitiva em setores isoladas da Indústria de TIC.

Se analisar os três setores da Indústria de TIC de forma desagregada, é possível identificar as áreas em que a China pode competir em igualdade com os EUA. Segundo a Tabela 3, a China ocupou a liderança tanto em 2005 quanto em 2015 no setor de telecomunicações, com 70,7% e 70,0% de agregação de valor, respectivamente. Entre os períodos analisados, os indicadores dos EUA se reduziram de 50,9% para 44,4%. Uma significativa vantagem da China nesta área indica no avanço tecnológico do país asiático em termos de transmissão de informações *vis-à-vis* os EUA.

O conflito atual entre os EUA e a China em torno de infraestrutura de telecomunicações 5G, pode emanar do atraso dos EUA em termos tecnológicos (ATLANTIC, 2020; FP, 2020). Contudo, os EUA são superiores em termos de agregação de valor na fabricação de *hardware* e serviços de TI. Segundo a Tabela 3, em linhas gerais, as economias desenvolvidas se destacam pelo desempenho superior na área de prestação de serviços (TI e outros serviços de informação) se comparadas à China e à Rússia.

Tabela 3: Agregação de valor por setor (% de agregação).

	Fabricação de produtos de informática, eletrônicos e ópticos		Telecomunicações		TI e outros serviços de informação	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Alemanha	44,3	49,4	44,5	42.1	61.4	59.7
China	23,3	21,4	70,7	70,0	36.2	36.1
EUA	53,3	73,3	50,9	44.4	67.3	64.9
Japão	41,7	43,5	51,6	49.2	67	64.7
Reino Unido	37,9	44,6	56,3	59.1	63.5	64.1
Rússia	41,0	38,8	61,3	45.7	60.9	48.1

Fonte: elaboração própria com base em OECD (2020b) e um (2008).

Conforme os dados da Tabela 2, os EUA continuam dominantes na estrutura de produção. Em relação à China, Washington possui grande avanço em termos de fluxo de investimento intrafirma e uma diferença drástica em termos de agregação de valor na produção de bens da Indústria de Tecnologia da Informação e Comunicação. Por outro lado, a China representa uma ameaça aos EUA em termos de participação nas receitas das maiores empresas do mundo. Destaca-se também o rápido crescimento dos indicadores da China, enquanto os

poderes tradicionais do século XX, como o Japão, a Rússia e os países da Europa tiveram sua magnitude reduzida. Entretanto, na avaliação de desempenho das empresas chinesas, é importante considerar a participação do Estado naquela economia (seção 3.2.3 da dissertação).

2.3. Estrutura de finanças.

De acordo com Susan Strange (1998), o poder financeiro dos EUA é um dos instrumentos centrais de seu poder estrutural. Para entender o peso dos EUA no sistema financeiro e monetário internacional serão analisados a utilização do dólar estadunidense como âncora cambial e o peso absoluto dos EUA nos fundos de investimento mundiais.

A âncora cambial do dólar indica que os países utilizam a moeda estadunidense como referência ou “âncora” para determinar o valor da sua moeda nacional. Mesmo com o fim de Bretton Woods e o término da utilização do câmbio fixo na cotação das principais moedas internacionais, o dólar continua com um papel predominante nas relações monetárias. Isto é, mesmo com uma flutuação “livre” de moedas, há indícios que o dólar continua como referência cambial para maioria dos países (ILZETZKI e colab., 2019).

As razões para adoção de uma âncora cambial pelos BC são diversas. Entre os argumentos mais citados se encontram: **i)** monopólio natural do dólar em finanças e comércio; **ii)** facilidade de precificação em dólar, devido à globalização da produção; **iii)** maior confiança do investidor em títulos monetários emitidos pelas economias pequenas; e **iv)** instrumento de redução de juros para emissão de débito por empresas estadunidenses (DUNCAN, 2012; GOPINATH e STEIN, 2018; HASSAN, 2013; HASSAN e colab., 2016; ILZETZKI e colab., 2019).

Tabela 4: Indicadores da estrutura de finanças.

	<i>Moeda como âncora cambial (%/total)</i>		<i>Regulated Open-End Fund Assets (%/total)</i>	
	1992	2016	2008	2018
Alemanha	11,8 ¹	27,7 ²	5,5	4,6
China	0,0	0,0	1,4	3,9
EUA	45,6	56,9	45,0	45,2
Japão	0,5	0,5	3,7	3,7
Reino Unido	0,0	0,6	2,9	3,8
Rússia	0,0	0,0	0,019	0,004 ³

Fonte: Moeda como âncora cambial (ILZETZKI e colab., 2019); *Regulated Open-End Fund Assets* (ICI, 2019).

¹Refere-se ao marco da Alemanha.

²Refere-se ao euro da União Europeia.

³Dados referentes ao ano de 2016.

Analisando a Tabelas 4, o dólar dos EUA mantém predominância nos dois períodos analisados. Em 1992, o dólar estadunidense correspondeu a 45,6% de todas as reservas cambiais dos países. Em 2019, a predominância do dólar se elevou para 56,9%. Destaca-se também o papel relevante das moedas europeias, principalmente a do marco alemão, em 1992, e de euro da União Europeia, em 2019. Ainda em 2019, a referência ao euro atingiu 27,7%, colocando os países europeus logo após os EUA no ranking. Os outros países observados – como a Rússia, o Reino Unido, o Japão e a China – não registraram mudanças significativas nos anos analisados. Entre os países observados, somente o rublo russo não possui *Special Drawing Right* (SDR) no Fundo Monetário Internacional (FMI) (IMF, 2020).

De acordo com o levantamento, nota-se que o peso do euro como âncora monetária é elevado. Porém, é importante frisar que a ancoragem da moeda se refere primordialmente à composição das cestas de moedas de países estudados. Ou seja, trata-se da preferência dos Bancos Centrais por alocar suas reservas cambiais em determinada moeda. O indicador escolhido na presente pesquisa reflete, parcialmente, a utilização da moeda nas transações internacionais, como as operações de exportação e importação (SOBRINHO e ROMEIRO, 2016). O estudo conduzido por Matteo Maggiori et. al. (2019) pode complementar a análise sobre o poder financeiro dos EUA.

Matteo Maggiori, Brent Neiman e Jesse Schreger (2019) realizaram estudo sobre os fluxos de títulos da dívida externa ou também conhecido como *global bonds*; em 2005, 41% de toda dívida mundial foi denominada em dólar dos EUA, enquanto o euro contava com 38%. A composição global da dívida em questão permaneceu inalterada até a crise financeira de 2008, posterior a qual a participação do euro se reduziu drasticamente para 22% e a do dólar se elevou para 63%. Os autores frisam uma mudança no status das moedas internacionais, em que o dólar dos EUA se configurou como a “única moeda internacional” daquele momento.

No caso do renminbi, utilizado na República Popular da China (China), não há indícios de que esteja se transformando em âncora cambial internacional. Apenas uma pequena parcela das reservas financeiras da China é assegurada em renminbi (ZHOU e GALBRAITH, 2019); soma-se a isso o fato que apenas uma parcela minoritária do débito da China é denominada em sua moeda nacional (BLOOMBERG, 2018).

O caso da moeda chinesa é interessante. Conforme identificado por Ilzetzi e colab. (2019), o renminbi é fortemente atrelado à cotação do dólar estadunidense. Assim, segundo os dados do Banco Popular da China de 2015 (último dado disponível), o dólar possuía um peso de aproximadamente 26% na cesta de moedas da China. Contudo, o país asiático também reservava em torno de 20% em outras moedas fortemente atreladas ao dólar, como o baht tailandês, dólar de Singapura e de Hong Kong (BRADSHER, 2015; HKEX, 2018; ILZETZKI e colab., 2019).

Outro elemento a ser analisado na estrutura de finanças é o peso dos EUA em fundos de investimento. Na Tabela 4, a variável é denominada como *Regulated Open-End Fund Assets* e se refere aos fundos de investimento resgatáveis suficientemente regulados. O *Investment Company Institute* (ICI), agência que compila os dados em questão, define os fundos “suficientemente regulados” como aqueles que possuem limites legais de diversificação, concentração e alavancagem destinados a elevar a proteção ao investidor (ICI, 2015). *Open-End Fund Assets*, por sua vez, incluem diversos ativos financeiros, a saber: fundos negociados em bolsa de valores (*exchange-traded funds*); fundos institucionais (*institutional funds*); fundos garantidos (*guaranteed/protected funds*); fundos imobiliários (*real estate funds*); entre outros (Idem., 2015).

O indicador *Regulated Open-End Fund Assets* é, portanto, uma forma de mensurar o mercado de capitais, principalmente por meio dos ativos emitidos pelos Estados. De acordo com a Tabela 4, nos anos de 2008 e 2018, os EUA permaneceram com participação similar nos dois recortes temporais analisados, com 45,0% e 45,2% do total, respectivamente. Ademais, o país norte-americano manteve a posição de liderança na lista. A Alemanha, a segunda colocada nas duas datas, representou apenas 5,5% e 4,6% em 2008 e 2018, respectivamente.

A China elevou o seu *market share* em 178% no período analisado, passando de 1,4% para 3,9%. O Reino Unido, da mesma forma que a China, aumentou o seu mercado de capitais até 3,8% em 2018. O mercado financeiro do Japão preservou as suas posições, representando 3,7% nos dois períodos. A Rússia sofreu a recessão no mercado de capitais, reduzindo a sua participação de 0,019%, em 2008, para 0,004%, em 2016⁶. Os valores absolutos, bem como os indicadores de outros Estados, podem ser encontrados no relatório da ICI (2019).

Segundo os dados apresentados nesta seção, os EUA continuam com grande poder financeiro no cenário mundial. Além de ser a principal referência monetária nas finanças internacionais, Washington conta com o maior mercado de capitais em termos relativos e

⁶ Os dados da Rússia referentes aos anos posteriores a 2016 não estão disponíveis no sistema do ICI (2019).

absolutos. Assim, a política monetária dos EUA, tal como formulada e implementada pelo *Federal Reserve* (Fed) e outras agências, possui peso tremendo sobre a economia internacional. A crise financeira de 2008, ao contrário do que possa parecer, fortaleceu o poder dos EUA no mercado financeiro. Dessa forma, há indícios fortes de que o país continua com forte dominância na estrutura de finanças em escala global.

2.4. Estrutura de conhecimento.

Entre os modos de exercício do poder sobre a estrutura de conhecimento se encontram o domínio sobre a produção científica e o domínio ideacional-cultural. A fim de mensurar a estrutura em questão foram escolhidos três indicadores: **i)** a quantidade de prêmios Nobel, **ii)** as receitas decorrentes de direitos de propriedade intelectual, e **iii)** a produção dos álbuns musicais mais populares do mundo.

A pesquisa sustenta a inovação, que, por sua vez, é um dos principais propulsores do crescimento econômico. Costumam-se usar duas formas para mensurar a excelência em pesquisa: por meio de prêmios científicos reconhecidos internacionalmente, especialmente o Nobel, e pelos indicadores bibliométricos, como número de publicações ou citações (ALMEIDA e colab., 2009; CHARLTON, 2007b, a). Há diferenças substanciais nas duas formas de mensuração.

Segundo Thomas Kuhn (2012), é possível classificar a pesquisa em “*normal science*” e “*revolutionary science*”. A primeira é atrelada às pesquisas que visam aprimorar ou explorar os paradigmas já existentes. A “*revolutionary science*”, por outro lado, muda as estruturas fundamentais da ciência, criando novas teorias, descobertas ou tecnologias (Idem., 2012). O Prêmio Nobel é uma das formas para evidenciar os avanços significativos em ciência revolucionária (CHARLTON, 2007b). Portanto, o prêmio em questão é considerado como “*gold standard*” de sucesso científico (SHELTON e HOLDRIDGE, 2004).

A “*normal science*”, por sua vez, destaca-se por uma produção numérica bem maior do que a sua contraparte, a ciência revolucionária, por isso este tipo de pesquisa é frequentemente mensurado por meio de indicadores bibliométricos (CHARLTON, 2007b). A grande pergunta é se estes indicadores podem ser utilizados como uma fonte válida e confiável para mensurar criatividade e excelência de pesquisa. Embora exista vasta pesquisa sobre o tópico, não há uma resposta conclusiva (AKSNES e RIP, 2009; ALMEIDA e colab., 2009; RODRÍGUEZ-NAVARRO, 2011).

Apesar desta incerteza, diversas instituições adotam indicadores bibliométricos como um meio para mensurar a *performance* de pesquisa. Esta política é potencialmente perigosa, pois não reflete necessariamente a excelência científica e pode alterar os objetivos de cientistas para maximizar a sua pontuação bibliométrica, em vez de expandir *de facto* as fronteiras do conhecimento (DORA, 2012; MOED, 2008; STEPHAN e colab., 2017).

Devido à incerteza sobre indicadores bibliométricos, a premiação Nobel será utilizada como um dos meios para mensurar a estrutura de conhecimento dos EUA. O processo entre a produção científica e sua premiação é um evento com baixa frequência, porque exige pesquisa prolongada (RODRÍGUEZ-NAVARRO, 2011). Portanto, o Prêmio Nobel é um indicador de capacidade dos Estados ou das instituições de manterem a excelência da pesquisa durante períodos prolongados de tempo (Idem., 2011).

O Prêmio Nobel é um reconhecimento internacional para cientistas ou instituições que realizaram pesquisas ou descobertas consideradas notáveis para a humanidade. O prêmio é atribuído pelas instituições Suecas e Norueguesas, a saber: a Academia Real das Ciências da Suécia; a Assembleia do Nobel do Instituto Karolinska; a Academia Sueca; e o Comitê Norueguês do Nobel (NOBEL FOUNDATION, 2020).

Para o presente levantamento serão considerados os prêmios recebidos por cidadãos dos países estudados em todas as categorias, a saber: física, química, medicina, literatura, economia e paz. O recorte temporal abrange os anos de 1901 a 2000 e de 2001 a 2019, escolhidos conforme a disponibilidade dos dados. O prêmio em questão foi escolhido por ser considerado um instrumento efetivo para mensurar o avanço científico revolucionário dos países.

Segundo a Tabela 5, os EUA ocupam posição de liderança notável nos dois períodos analisados. Para se ter uma ideia, o país recebeu três vezes mais prêmios do que segundo colocado em 2000 ou em 2019. Também se nota que a ordem de países com maior número de prêmios não sofreu alteração nos anos observados. Assim, o Reino Unido se consolidou na segunda posição com 92 premiações em 2000 e 40 em 2019. Os outros países estudados também alcançaram progresso substancial nesse recorte temporal. A Rússia⁷ dobrou a quantidade de prêmios Nobel recebidos, enquanto o Japão triplicou este número. Entre 1902 e 2000, nenhum cidadão da China⁸ foi vencedor de prêmio Nobel; entretanto, entre 2001 e 2019, o país acumulou três premiações.

⁷ As premiações recebidas pela União Soviética até a sua dissolução, por sua vez, foram registradas como as da Rússia na Tabela 5 da presente dissertação.

⁸ Os prêmios recebidos pelos residentes de Taiwan não foram contabilizados como da República Popular da China. Mesmo se fossem considerados, a premiação recebida por cidadãos de Taiwan (5 no total no recorte entre 2001 e 2019), não alterariam a posição da China no ranking (NOBEL FOUNDATION, 2019).

O elevado número de premiações dos EUA pode ser explicado pela política de atração de cientistas pelo globo. Esses programas se tornaram atrativos por meio da proliferação de bolsas, salários elevados, oportunidades de carreira, estabilidade econômica e política, entre outros (DODANI e LAPORTE, 2005; EL SAGHIR e colab., 2020). Johnson e Regets (1998), da Academia Nacional de Ciências dos EUA, identificaram que é do interesse do governo a permanência, nos EUA, de estrangeiros após conclusão da graduação ou pós-graduação. Ademais, o conceito de “drenagem de cérebros” pode ser aplicado apenas a algumas nações, como a China. Cientistas de outras nacionalidades, como os da Coreia do Sul, frequentemente voltam ao país de origem após a conclusão dos estudos nos EUA, o que é denominado como “circulação de cérebros” (JOHNSON, John M. e REGETS, 1998).

Tabela 5: Indicadores da estrutura de conhecimento.

	<i>Prêmios Nobel (acumulado)</i>		<i>Receita por uso de propriedade intelectual (em USD bi)</i>		<i>Participação em Top 10 álbuns mais vendidos (n°/total)</i>	
	1929- 2000	2001- 2019	1997	2018	2004	2019
Alemanha	74	34	2,74	36,32	0	1
China	0	3	0,055	5,56	0	0
EUA	258	126	33,23	128,75	8	4
Japão	9	19	7,30	45,52	0	1
Reino Unido	92	40	7,79	26,25	1	2
Rússia	16	15	0,17	0,87	0	0

Fonte: Prêmios Nobel (LI e DENG, 1995; NIPPON, 2019; NOBEL FOUNDATION, 2019; SHALEV, 2002); Receita por uso de propriedade intelectual (WORLD BANK, 2020a); Participação em Top 10 álbuns mais vendidos (2004, 2020a).

O segundo indicador da estrutura de conhecimento são os *royalties*, aqui definidos como a receita auferida pelo uso de direitos de propriedade intelectual, em operações entre residentes e não residentes de um Estado. O uso desses direitos é autorizado entre proprietários e usuários e se constituem em direitos autorais, patentes, marcas registradas, processos industriais, segredos comerciais e franquias (WORLD BANK, 2020a). Ademais, inclui-se nesta categoria o uso de produtos originais ou protótipos por meio de acordo de licenciamento, como direitos sobre livros e manuscritos, *softwares*, filmes e música, bem como TV a cabo ou TV ao vivo (Idem., 2020). O recorte temporal se inicia em 1997 devido à ausência de dados anteriores de alguns países analisados, notadamente os do Japão e da China.

Os *royalties* pelo uso de propriedade intelectual foram priorizados no lugar da análise de patentes depositadas pelos países estudados. Apesar de ser utilizado por algumas agências de classificação, como pelo Elcano Global Presence (2019), as patentes não necessariamente refletem avanços tecnológicos com relevância industrial. A título de exemplo, em 2018, a China depositou 1.393.815 patentes e, no mesmo ano, os *royalties* por direitos de propriedade intelectual do país somaram USD 5,56 bilhões (WORLD BANK, 2020a, e). Os EUA, por sua vez, no mesmo ano, depositaram 285.095 patentes, com uma receita por esses direitos de USD 128,75 bilhões (Idem., 2020a, b). A mesma tendência se repete se se considerar um intervalo temporal maior entre registro da patente (em 2016, por exemplo) e avaliação do retorno financeiro pela invenção (em 2018, por exemplo).

Analisando a Tabela 5, os países desenvolvidos representam a maior concentração de *royalties* por direitos de propriedade intelectual. Em dois períodos observados, os EUA se destacam como líderes do *ranking*. Entre os extremos da série temporal, nota-se que a diferença entre os EUA e segundo ou terceiro país colocado se reduziu. Por exemplo, em 1997, a receita dos EUA foi 4,3 vezes maior do que a do Reino Unido (2º da lista) e 4,5 vezes maior do que a do Japão (3º da lista). Já em 2018, a disparidade entre o primeiro e segundo colocado (Japão) foi de 3 vezes, enquanto entre primeiro e terceiro do *ranking* (Alemanha) reduziu para 3,5 vezes.

Mesmo com aumento de lucro com direitos de propriedade intelectual, China e Rússia continuam muito distantes dos EUA nos dois recortes temporais. Entretanto, observa-se que a disparidade de lucro dos EUA em relação à China e à Rússia se reduziu ao passar dos anos. Por exemplo, em 1997, os EUA registraram retorno de USD 32 bilhões, enquanto a China apenas USD 55 milhões; a diferença entre os dois foi de 604 vezes. Contudo, em 2018, esta diferença diminuiu em 581, atingindo a disparidade de 23 vezes.

No caso de mensuração do domínio ideacional-cultural na estrutura de conhecimento, é possível recorrer às pesquisas de Joseph Nye (2004). O autor afirma que os EUA têm uma ampla gama de recursos que podem ser considerados como fontes de *soft power*, especialmente quando se observa sua pujança econômica. Entretanto, essas fontes não provêm somente de sua riqueza, mas, principalmente, de sua atratividade e reputação global. O conceito diz respeito à habilidade de Estados de influenciar ou persuadir as decisões de outros atores sem coerção ou uso de força (NYE, 2008).

O autor traz exemplos da proeza estadunidense em aspectos como: entrada de imigrantes estrangeiros, exportação de filmes e programas de televisão, quantidade de estudantes

universitários estrangeiros, publicação de livros, vendas de músicas, host de websites, recebimento de prêmios Nobel, premiações desportivas (NYE, 2004).

Com base no conceito de Joseph Nye, a consultoria de comunicação estratégica Portland, em parceria com a *University of Southern California (USC) Center on Public Diplomacy*, criou o índice “Soft Power 30” (PORTLAND, 2019). Como produto de suas mensurações, são publicados rankings de países (Idem., 2019).

O Soft Power 30 combina dados relacionados a seis categorias: *Governo* – comprometimento governamental com direitos humanos, liberdade, democracia e qualidade das instituições políticas; *Cultura* – alcance global da cultura popular e de alto nível; *Educação* – nível do capital humano e capacidade de atrair estudantes estrangeiros; *Engajamento global* – força da rede diplomática e sua contribuição para o desenvolvimento global; *Negócios* – modelo econômico, facilidade de fazer negócios e capacidade de inovação; *Digital* – infraestrutura digital e capacidade digital da diplomacia (Idem., 2019).

Apesar da qualidade das métricas utilizadas em cada uma das seis categorias, que somam mais de 75 indicadores, a série histórica do Soft Power 30 é a partir de 2015, insuficiente para os propósitos desta pesquisa. Ademais, o cálculo de Portland inclui variáveis como número de patentes depositadas e número de publicações em jornais, cuja eficácia para mensurar *performance* de pesquisa é questionável. Apenas para conhecimento, em 2019, os seis países citados anteriormente ficaram classificados nas seguintes posições: Reino Unido (2º; 79,47 pontos); Alemanha (3º; 78,62 pontos); Estados Unidos (5º; 77,40 pontos); Japão (8º; 75,71 pontos); China (27º; 51,25 pontos) e Rússia (30º; 48,64 pontos) (Idem., 2019).

Considerando o conceito de *soft power* de Nye, uma das formas para mensurar a influência de ideias e de cultura é por meio de música. A *International Federation of the Phonographic Industry* (IFPI) possui aproximadamente 1.300 empresas associadas em 56 países e representa os maiores produtores (*labels*) do ramo musical (IFPI, 2020b). Anualmente, a IFPI publica lista com os dez álbuns mais vendidos no mundo. Mesmo que se trate de um número reduzido de observações, é uma das formas plausíveis de avaliar a influência ideacional-cultural de países.

Analisando a Tabela 5, em 2003, os EUA foram os líderes absolutos em termos de venda de álbuns (IFPI, 2004). Em 2019, os EUA continuaram com a primeira posição na lista; entretanto, os outros Estados analisados aumentaram sua participação (IFPI, 2020a). Assim, o Reino Unido ficou em segundo lugar com dois álbuns; Alemanha e Japão em terceiro com um álbum para cada país (Idem., 2020). O 2019 foi um ano atípico para a liderança dos EUA,

alcançando apenas quatro (4) álbuns. Por exemplo, nos anos anteriores, os EUA contaram com sete (7), seis (6) e sete (7) álbuns nos *rankings* dos anos 2018, 2017 e 2016, respectivamente (IFPI, 2017, 2018, 2019). A China e a Rússia não registraram participação na categoria analisada.

Conforme já mencionado, o *soft power* pode ser exercido de diversas outras formas além de influência pela música (NYE, 2004, 2008, 2012; PORTLAND, 2019). De acordo com a pesquisa da consultoria Portland (2019), que conta com participação do próprio Joseph Nye, os EUA continuam dominantes em termos de influência cultural, educacional e digital. Dado isso, optou-se por não recorrer a outras variáveis para demonstrar o predomínio estadunidense em termos ideacionais-culturais.

Segundo o levantamento realizado, os EUA continuam com preponderância significativa em relação aos países analisados na estrutura de conhecimento. Nos três indicadores selecionados, Washington registrou diferença significativa *vis-à-vis* o segundo Estado colocado no ranking. Tanto a China quanto a Rússia tiveram um desempenho significativamente pior se comparados com outros Estados analisados. Isso reforça o argumento de Nye (2004, 2012) sobre a dificuldade de acumular *soft power* e utilizá-lo como instrumento de influência.

2.5. O poder estrutural dos EUA: interpretação dos fatos.

Conforme os dados levantados no presente capítulo e demonstrados nas Tabelas 7 e 8, a seguir, percebe-se que os EUA são ator de peso incontestável em cada dimensão do poder estrutural. Segundo os recortes temporais analisados, o país norte-americano é o único Estado dominante em todas as vertentes de poder estrutural. Contradiz-se, assim, as afirmações que os EUA perderam o poder no mundo multipolar (ACHARYA, 2017; AMIN, 2013; WHITE, 1996).

A disparidade de hegemonia dos EUA *vis-à-vis* outros Estados é mais significativa em setores como: gastos militares, fluxo de investimento intrafirma, agregação de valor da Indústria de TIC, referência da moeda como âncora cambial, tamanho de fundos de investimento, prêmios Nobel, *royalties* pelo uso de direitos autorais e influência musical. Contudo, é importante ponderar que existem forças concorrentes a dos EUA.

Segundo os dados analisados, as empresas chinesas equipararam a estrutura de produção com a dos Estados Unidos em certos setores. Assim, em sua maior parte controladas pelo Estado (KWIATKOWSKI e AUGUSTYNOWICZ, 2015), as empresas da China representaram

parcela relevante na receita total das 500 empresas mais lucrativas de 2019. Analisando os dados da estrutura de produção, a China demonstrou o maior crescimento entre os países analisados. Contudo, o país asiático continua distante dos EUA nos indicadores de *FDI outward stock*. Da mesma forma, a agregação de valor na produção de bens e serviços da Indústria de TIC na China continua significativamente baixo nos dois recortes temporais analisados comparado a outros países.

A despeito do rápido crescimento econômico chinês, esse país ainda está longe de superar os EUA em outras vertentes de poder estrutural, em particular no que diz respeito à segurança, às finanças e ao conhecimento. No caso da estrutura de finanças, apesar de o renminbi chinês possuir status de “moeda internacional” no FMI, as quantidades transacionadas são estatisticamente insignificantes e poucos países o emprega como âncora cambial. Em relação aos fundos de investimento, a China registrou crescimento excepcional entre os anos analisados. Contudo, o mercado de capitais chinês continua pequeno se comparado ao dos EUA. O país asiático demonstrou crescimento significativo no que tange à receita por uso de direitos de propriedade intelectual; contudo, a China continua muito distante dos EUA em outros indicadores, como quantidade de Prêmios Nobel e popularidade da sua música.

No que tange ao Reino Unido e à Alemanha, os Estados demonstraram um desempenho elevado apenas em algumas estruturas. No caso da potência britânica, em 2019, o país foi competitivo na estrutura de conhecimento e em termos de agregação de valor na Indústria de TIC, na estrutura de produção.

O caso do Japão é interessante. Entre os extremos da séria, com exceção da estrutura de conhecimento, o país perdeu posições na maioria dos indicadores. A queda mais drástica se observa na estrutura de produção, em que as empresas japonesas caíram significativamente nos indicadores de fluxo de investimento e lucratividade.

A Federação Russa, da mesma forma, passou por decréscimo ou estagnação a depender da dimensão do poder estrutural. Um dos elementos que Moscou se mostrou competitivo é o de segurança. Mesmo assim, a preponderância militar da Rússia *vis-à-vis* os Estados analisados reduziu significativamente entre 1992 e 2019.

De acordo com o levantamento realizado neste Capítulo, percebe-se que o poder estrutural dos EUA não se reduziu no pós-Guerra Fria. Mesmo com surgimento de poderes concorrentes em dimensões isoladas, Washington é o único polo que possui predominância em todas as vertentes do poder estrutural. Assim, confirma-se a Hipótese 1 da pesquisa. Isto é, os EUA ainda detêm poder estrutural para promover a reforma do SMC.

Tabela 6: Poder estrutural dos EUA – anos selecionados¹

	Segurança		Produção		Finanças		Conhecimento		
	<i>Gasto militar (USD bi)</i>	<i>FDI outward stock (%/total)</i>	<i>Receita de TOP 500 empresas (%/total)</i>	<i>Agregação de valor em TIC (% méd.)</i>	<i>Moeda como âncora cambial (%/total)</i>	<i>Regulated Open-End Fund Assets (%/total)</i>	<i>Prêmios Nobel (acumulado)</i>	<i>Royalties pela PI (em USD bi)</i>	<i>Top 10 álbuns vendidos (n%/total)</i>
	1992	1992	1995	2005	1992	2008	1901-2000	1997	2003
Alemanha	16,4	13,7	8,7	44,5	11,8 ²	5,5	74	2,74	0
China	12,0	0,36	3,6	36,2	0,0	1,4	0	0,055	0
EUA	270,9	31,4	29,2	53,3	45,6	45,0	258	33,23	8
Japão	16,5	9,7	38,0	51,6	0,5	3,7	9	7,30	0
Reino Unido	22,4	8,7	6,0	56,3	0,0	2,9	92	7,79	1
Rússia	91,6	-	0	60,9	0,0	0,019	16	0,17	0

¹A seleção decorre da disponibilidade de dados para os anos mais próximos a 1992; ²Refere-se ao marco alemão.

Tabela 7: Poder estrutural dos EUA – dias atuais.

	Segurança		Produção		Finanças		Conhecimento		
	<i>Gasto militar (USD bi)</i>	<i>FDI outward stock (%/total)</i>	<i>Receita de TOP 500 empresas (%/total)</i>	<i>Agregação de valor em TIC (% méd.)</i>	<i>Moeda como âncora cambial (%/total)</i>	<i>Regulated Open-End Fund Assets (%/total)</i>	<i>Prêmios Nobel (acumulado)</i>	<i>Royalties pela PI (em USD bi)</i>	<i>Top 10 álbuns vendidos (n%/total)</i>
	2019	2019	2019	2015	2016	2018	2001-2019	2018	2019
Alemanha	45,7	5,3	6,3	49,4	27,7 ¹	4,6	34	36,32	1
China	168,2	6,2	24,2	36,1	0,0	3,9	3	5,56	0
EUA	643,3	20,9	28,8	64,9	56,9	45,2	126	128,75	4
Japão	47,3	5,4	9,6	49,2	0,5	3,7	19	45,52	1
Reino Unido	56,1	5,5	2,9	59,1	0,6	3,8	40	26,25	2
Rússia	63,1	1,1	1,2	45,7	0,0	0,004 ²	15	0,87	0

Fonte das Tabela 1 e 2: Gasto militar (IISS, 1992, 2019); *FDI outward stock* (UNCTAD, 2020); Participação na receita de TOP 500 empresas do mundo (FORTUNE, 1995, 2019); Agregação de valor na indústria de informação (OECD, 2020b); Moeda como âncora cambial (ILZETZKI e colab., 2019); *Regulated Open-End Fund Assets* (ICI, 2019); Prêmios Nobel (LI e DENG, 1995; NIPPON, 2019; NOBEL FOUNDATION, 2019; SHALEV, 2002); Prêmios Nobel (LI e DENG, 1995; NIPPON, 2019; NOBEL FOUNDATION, 2019; SHALEV, 2002); *Royalties* por uso de propriedade intelectual (PI) (WORLD BANK, 2020a); Participação em Top 10 álbuns mais vendidos (IFPI, 2004, 2020a).

¹Refere-se ao euro da União Europeia; ²Dados referentes ao ano de 2016.

PARTE II: As Estratégias dos EUA para reforma do SMC.

Introdução à Parte II.

A parte dois da pesquisa se inicia após confirmar que os EUA ainda detêm o poder estrutural e, portanto, possuem capacidade de promover mudanças nas regras e normas multilaterais (Hipótese 1). A seguir, serão abordadas as estratégias adotadas pelos EUA para promover a reforma do Sistema Multilateral de Comércio (SMC). O conceito de *multilateralismo contestado* de Robert O. Keohane e Julia C. Morse (2014, 2016) guiará a presente análise.

O conceito de *multilateralismo contestado* pressupõe a existência de uma instituição multilateral, que possui uma determinada missão, campo de atuação e um conjunto de regras e práticas estabelecidas. Também se pressupõe que no interior desta instituição há atores insatisfeitos com o *status quo*, mas os caminhos para mudança estão bloqueados ou indisponíveis. Como resultado, os atores alteram o seu foco de atuação para uma outra instituição que atenda seus interesses, seja ela pré-existente ou criada (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014, 2016).

Os Estados fracos conseguem efetivamente contestar o regime multilateral somente por vias multilaterais e em coalizão, que pode incluir outros Estados, OIs ou sociedade civil. Sem a participação de *veto-players*, entretanto, as chances de contestação efetiva são reduzidas. Os Estados poderosos, por sua vez, podem recorrer a ações unilaterais ou bilaterais. Contudo, estes últimos possuem incentivos para atuar de forma multilateral, a fim de economizar recursos, mobilizar apoio e obter legitimidade para contestar o *status quo*. Independentemente da composição, é importante que a coalizão tenha credibilidade, poder de realizar ameaças plausíveis e força política para recorrer a uma plataforma alternativa (Idem., 2014, 2016).

Para Keohane e Morse (2014, 2016), uma das condições para o *multilateralismo contestado* é a existência de “*outside option*”. Trata-se de um fórum alternativo que possa atender os interesses de atores. Neste caso, a estratégia de contra-multilateralismo⁹ pode se realizar por meio de *regime shifting* ou *competitive regime creation*. No primeiro caso, o ator insatisfeito muda a sua atuação para um fórum já existente com mandato e regras decisórias mais favoráveis. No caso de *competitive regime creation*, a estratégia prevê a criação de uma nova instituição ou uma cooperação informal multilateral, que atenda seus interesses e que conteste o *status quo*.

⁹ O conceito de contra-multilateralismo é utilizado como sinônimo de multilateralismo contestado (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014, 2016).

Com *outside option* viável e coalizão com credibilidade elevada, espera-se a adaptação da instituição multilateral existente. A transformação é motivada pela perda de seu escopo de atuação e autoridade após contestação pela instituição alternativa. No entanto, Keohane e Morse (2014, 2016) argumentam que o resultado final da transformação é *open-ended*; ou seja, a reforma da instituição pode não seguir completamente os interesses da coalizão contestadora.

Sob o prisma do *multilateralismo contestado*, os EUA estão insatisfeitos com o SMC atual. A OMC foi idealizada considerando que as regras multilaterais continuariam a ser aperfeiçoadas por meio de rodadas de negociações. Porém, a história evidencia que essa promessa não se concretizou. O comércio internacional continua a ser regido pelo arcabouço normativo criado no final do século XX, cujo contexto econômico era substancialmente diferente do atual.

A insatisfação dos EUA se revela pela falta de evolução normativa da OMC. Assim, Washington não conseguiu promover tópicos relevantes de sua agenda, como a interpretação das regras da Rodada Uruguai, a introdução de novos temas, a revisão de decisões questionáveis do Órgão de Apelação (OA) e o tratamento das economias não de mercado (ENM) na OMC (ver a seção 3.2). Portanto, os caminhos para a reforma da OMC almejada pelos EUA se mostram indisponíveis.

No caso de *outside option*, os Membros, em especial os EUA, não possuem alternativas imediatas à OMC. Um outro fórum multilateral de comércio, com participação de diversos países, seria a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). Porém, esta instituição não é uma plataforma de negociação de regras de comércio, nem possui competência para solucionar disputas entre seus integrantes. Soma-se a esses fatos que as regras de votação são similares as da OMC, o que poderia levar ao embate em temas da Rodada Doha (UNCTAD, 2019).

Portanto, considera-se improvável que os EUA atuem na transformação da UNCTAD em um fórum concorrente à OMC, o que configuraria em *regime shifting*. Em vez disso, os EUA recorreram às negociações bilaterais e às sanções unilaterais como uma alternativa à OMC, criando uma situação de *competitive regime creation*. Ou seja, criam-se normas, regras e práticas de comércio internacional paralelas ao fórum multilateral.

Como uma forma de contestar a OMC e forçar a sua adaptação, os EUA recorreram a um conjunto de ações. Em primeiro lugar, Washington bloqueou a indicação de novos integrantes para o Órgão de Apelação do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC). Sem um quórum de três membros, o OA não pode analisar novos casos desde dezembro de

2019. Portanto, qualquer contencioso no âmbito do OSC pode restar paralisado se as partes recorrerem da decisão do Painel ao Órgão de Apelação¹⁰.

Visto isso, em segundo lugar, os EUA trataram os seus interesses no âmbito bilateral. Os acordos bilaterais sob negociação de Donald Trump representaram 72% da corrente de comércio dos EUA em 2019. A título de exemplo, se se considerar todos os acordos concluídos pelos EUA entre 2000 e 2016, o mesmo indicador representaria apenas 9,2%. Em grande parte, os acordos celebrados na Administração de Trump atendem aos temas cujas negociações da OMC falharam, como comércio digital, telecomunicações, propriedade intelectual e comércio de serviços. Portanto, os EUA consideram os acordos bilaterais como uma *outside option* plausível à OMC.

Em terceiro lugar, os EUA voltaram à utilização de medidas unilaterais de coerção. Com a criação da OMC, Washington resolvia os desentendimentos com parceiros comerciais sob égide do OSC. Todavia, devido à atuação questionável do OA ao longo dos anos, os EUA consideram que este fórum deixou de ser um espaço confiável para solucionar contenciosos (ver a seção 3.2.2.). Donald Trump retomou a utilização de sanções unilaterais, que estavam em desuso desde a década de 1990. Em diversas ocasiões, a Administração atual dos EUA utilizou essas medidas como forma de acelerar as negociações bilaterais. Este foi o caso das negociações de acordos comerciais com México, Japão, Coreia do Sul, e China, entre outros.

Em relação à coalizão, os EUA possuem certa afinidade de interesses com a União Europeia (EU) e Japão. Entre os tópicos de preocupação compartilhada se encontram as políticas e práticas de economias não de mercado, transferência forçada de tecnologia, subsídios industriais, empresas estatais, reforma da OMC, comércio digital e comércio eletrônico (USTR, 2017c, 2018b, 2019g, 2020g). Entretanto, a UE e o Japão foram alvos de ameaças de sanções unilaterais dos EUA. Ademais, notam-se divergências em certos aspectos de política comercial, especialmente entre os EUA e a UE, em temas como funcionamento do Órgão de Apelação e regras para serviços digitais. Considerando estes pontos, pressupõe-se que os EUA estão perseguindo seus objetivos sem uma coalizão ampla (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014, 2016).

A estratégia dos EUA para a reforma do SMC condiz com o modelo de *competitive regime creation*. A OMC foi desenhada para servir como base para negociar regras de comércio internacional e solucionar disputas entre os membros. Contudo, a Organização teve sucesso

¹⁰ Uma forma de contornar a disfunção do OA seria por meio de Arbitragem ou aceitação das decisões do Painel sem apelação. Entretanto, nas duas situações, a decisão deve ser aprovada tanto pelo autor da ação quanto pelo respondente (WTO, 1994h). Portanto, qualquer parte pode vetar o andamento do processo.

parcial sob esses propósitos. Como resultado, os EUA recorreram a negociações bilaterais para avançar em temas de seu interesse que estavam paralisados na OMC. Além disso, Washington começou a empregar ações coercitivas unilaterais, a fim de resolver desentendimentos com outros Estados. Somado à disfunção do OSC (ver a seção 3.2.2.), a autoridade e o escopo da OMC ficaram substancialmente reduzidos *vis-à-vis* as ações dos EUA.

A OMC foi dotada com status de Organização Internacional (OI), diferentemente do GATT 1947, que era um acordo provisório. Porém, devido à disfunção de suas principais atribuições, a Organização corre risco de se transformar em um mero acordo de comércio internacional, sem função judicante e sem fórum para negociação. Os EUA, detentor de poder estrutural, conseguiriam mobilizar de forma efetiva a pressão sobre a OMC, a fim de forçar a sua reforma.

Cada um dos elementos supracitados será abordado em maiores detalhes a seguir. O Capítulo 3, é destinado a avaliar os interesses dos EUA na reforma do SMC. Assim, serão brevemente explicados os pontos defendidos na substituição do GATT 1947, bem como os interesses na reforma atual da OMC. Neste último, serão apresentadas ainda as críticas de Washington de longo prazo, que incluem a classificação objetiva de País em Desenvolvimento (PED), o uso de doutrina *stare decisis* pelo Órgão de Apelação, junto com ausência de mecanismos efetivos de supervisão do OSC e o tratamento de economias não de mercado (ENM).

O Capítulo 4 abordará as negociações bilaterais dos EUA na Administração de Donald Trump. Serão demonstradas as regras específicas de comércio que foram introduzidas no âmbito bilateral, mas que tiveram resistência no âmbito multilateral. Entre os exemplos se encontram temas como empresas estatais, comércio de serviços e propriedade intelectual, entre outros (ver a seção 4.4). Assim, será demonstrado como os acordos bilaterais se configuram como uma *outside option* às negociações no âmbito da OMC.

Por fim, o Capítulo 5 tratará das sanções unilaterais empregadas pelos EUA na condução da sua política externa. Serão apresentados os instrumentos legais que estão ao alcance de Washington para tais medidas, bem como a sua utilização para acelerar as negociações bilaterais ou coagir a mudança de políticas em terceiros Estados. A volta do unilateralismo comercial com Donald Trump põe em xeque a solução de disputas comerciais que até então foi feita sob a égide da OMC.

Capítulo 3. Os EUA e os interesses na reforma multilateral de comércio.

3.1. Por que o GATT 1947 não deu certo?

A criação do GATT 1947 possuía a mesma motivação que a de Bretton Woods: evitar a repetição do desastre econômico do período entre guerras (IRWIN, Douglas A., 2015). Dessa forma, o objetivo primário do acordo foi a redução de barreiras ao comércio e o fim de políticas discriminatórias. Na visão dos principais negociadores, a liberalização comercial teve um papel importante na realização de metas de estabilidade monetária e geração de emprego (GATT, 1947; RÊGO, 1996).

Com a introdução do acordo em comento, se destacam a redução de barreiras tarifárias entre os membros signatários, o aumento do fluxo comercial e a criação de um padrão de práticas em comércio internacional. Sob a vigência do GATT 1947 foram introduzidos princípios como Nação Mais Favorecida e Tratamento Nacional, vigentes no SMC até o momento (BOWN, 2009b; GATT, 1947).

Entretanto, o GATT 1947 era alvo de críticas por parte de seus signatários. Entre elas se encontravam: **i)** ausência de personalidade jurídica; **ii)** desequilíbrio na aplicação do acordo entre os signatários; **iii)** ineficiência de seus dispositivos sobre solução de controvérsias.

O GATT não possuía personalidade jurídica à semelhança de Fundo Monetário Internacional (FMI) ou Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Diferentemente do FMI e BIRD, o GATT também não tinha instrumentos para coagir o comportamento de seus membros ou aplicar sanções. Segundo Douglas Irwin (1995), a atuação do acordo em comento foi delimitada pelos compromissos de liberalização comercial de seus signatários, principalmente dos EUA e da Comunidade Europeia (CE).

Originalmente, o GATT foi criado com o intuito de ser um arranjo jurídico provisório, que seria posteriormente incorporado pela Organização Internacional de Comércio (ITO, sigla em inglês) (RÊGO, 1996). Com a falta de ratificação da ITO pelos Estados centrais – como os Estados Unidos – a organização não chegou a funcionar. Assim, o GATT se transformou em um *all-purpose trade treaty* (STILES, 1996).

Diferentemente da ITO, o escopo e a autoridade do GATT foram bastante restritos. Esta instituição foi primordialmente um fórum de negociações, em vez de uma organização internacional (OI) com autoridade para criar regras (GILPIN, 2001). Da mesma forma, o acordo não possuía competências para tratar de questões de agricultura, serviços e propriedade

intelectual; somam-se a isso vagas diretrizes para tratar de acordos preferenciais de comércio (ASSIS e colab., 2018).

Em relação ao desequilíbrio de aplicação de regras do GATT, cumpre frisar o contexto da economia internacional da época. A década de 1960 foi marcada por crescente mobilidade de capital industrial entre os países desenvolvidos, especialização produtiva incipiente e expansão internacional do processo de produção. Essa tendência resultou em um impulso de comércio intrafirma e multiplicação de empresas transnacionais (SHUKLA, 2000). Conforme Strange (1998), este foi um período de expansão do modelo produtivo dos EUA e da ascensão de seu poder estrutural na vertente produção.

As primeiras rodadas do GATT foram concentradas na eliminação de barreiras tarifárias, com base em negociação produto a produto (WTO, 2020c). Com a rápida transformação econômica mundial, os Estados tentaram trazer novos temas para negociação no âmbito do Acordo. Assim, a partir da Rodada Kennedy (1964-1967), começaram a ser discutidos novos temas, como defesa comercial, barreiras técnicas ao comércio, compras governamentais e subsídios (PRETO, 2016; SHUKLA, 2000; WTO, 1967).

Com as tentativas de ampliação do escopo do GATT surgiram os primeiros desentendimentos entre os Estados-membros. Inicialmente, o acordo era composto predominantemente por países desenvolvidos; já na década de 1960, o número de países em desenvolvimento ultrapassou o número de economias desenvolvidas (HUDEC, 2011). Não é difícil de imaginar que os interesses e os setores protegidos divergiam entre os integrantes, resultando em frequentes impasses nas negociações (Idem., 2011).

A maioria das ampliações legais foram de adesão opcional para as partes, tornando o acordo fragmentado (PRETO, 2016). Soma-se a isso a natureza provisória do GATT, cuja jurisprudência e abrangência temática foram completados por diversos códigos e protocolos adicionais. Esse processo resultou em um profundo desequilíbrio de aplicação da legislação do GATT entre os Estados (CROOME, 1998).

A fragmentação legal do GATT foi oposta à ideia para qual ele foi criado. Em 1947, o interesse dos principais promotores do acordo – os EUA e o Reino Unido – se concentrava em abertura de mercados em diversos países, a partir de uma negociação multilateral (IRWIN, Douglas A., 1995). Assim, a intenção era evitar a negociação de acesso a mercado de forma bilateral, país por país (RÊGO, 1996). A Rodada Tóquio foi o ápice da fragmentação do GATT 1947, no qual foram introduzidas diversas disciplinas de comércio internacionais de adesão facultativa.

Um outro problema estrutural do GATT se referia à solução de controvérsias. O fórum em questão possuía diversas falhas, a saber: **i)** exigência de consenso positivo nas principais etapas do processo; **ii)** ausência de mecanismo de *enforcement* próprio do GATT; e **iii)** inexistência de prazos e processos claramente delimitados nos contenciosos (BOWN, 2009b; DAVEY, 1987; JOHNS, 2015; PRETO, 2016; ZANGL, 2008a). A Rodada Tóquio introduziu prazos em algumas etapas de análise; contudo o rito processual de solução de controvérsias do GATT 1947 não se alterou até a criação da OMC (HUDEC, 1980; WTO, 1994h).

O processo de solução de controvérsias empregado no GATT 1947 era altamente *pragmático*, resultando em um mecanismo orientado ao consenso (SMITH, James McCall, 2000). O desenho institucional visava facilitar a negociação e a conciliação entre as partes. Uma vez que era um “fórum” de negociações, o peso relativo de Estados, em termos econômicos e políticos, poderia influenciar no resultado da disputa (SMITH, James McCall, 2000; THOMURE, 1997). A título de exemplo, no modelo *legalista*, uma alternativa ao modelo *pragmático*, os processos transmitiriam em moldes judiciais e o órgão de solução de controvérsias buscaria julgar o conflito conforme o embasamento legal (HUDEC, 1980; JACKSON, John H., 1997).

Com início da Rodada Uruguai em 1986, ficou evidente para participantes do GATT 1947 a necessidade de sua reforma. Diversos fatores, como ausência de personalidade jurídica, existência de diversos acordos de adesão opcional e ausência de um mecanismo forte de solução de controvérsias, contribuíram para esse pensamento. Em 1986, mediante negociação multilateral, foram incluídos novos temas, como comércio de serviços, propriedade intelectual e investimentos. A expansão da cobertura legal com a Rodada Uruguai poderia aprofundar a fragmentação e introduzir ainda mais desequilíbrios na sua aplicação (OSTRY, 1998). Assim, com a Rodada Uruguai começou a ser discutida a ideia de criação da OMC.

3.1.1. Os interesses dos EUA na substituição do GATT 1947.

O GATT, até a sua incorporação pela OMC, não era uma organização nem possuía regras coerentes e universais. Até 1986, aquele acordo se constituía de nove códigos e mais de 200 protocolos, entendimentos, derrogações, entre outros instrumentos legais (STEGER, 2000). De acordo com a declaração de Punta del Este, as partes reafirmaram o desejo em ampliar a cobertura do GATT, junto com as reformas necessárias (GATT, 1986; MOFA, 1987).

A proposta de ampliação de temas do GATT fortaleceu a ideia de centralização do acordo em uma OI. O GATT era um acordo provisório, sem uma personalidade jurídica e sem

autoridade para endereçar diversas questões relevantes de comércio internacional. Como solução à disseminação legal do GATT, os EUA defenderam a aplicação universal de todos os acordos multilaterais negociados no âmbito da Rodada Uruguai, o conceito que ficou conhecido como *single undertaking*.

A cláusula de *single undertaking* visava neutralizar outro comportamento dos Estados conhecido como *forum shopping*. Tratava-se de adesão opcional às regras negociadas no GATT 1947, o que levou à aplicação desigual de regras multilaterais entre os Estados (BUSCH, 2000, 2007; JACKSON, John H., 1992). Alguns atores, como a Índia e a Comunidade Europeia (CE), inicialmente, defendiam um acordo *à la carte*; isto é, com adesão opcional aos entendimentos negociados na Rodada Uruguai (LAMP, 2015; PARES, 2016).

Para evitar que essa segregação de regras se perpetuasse, os EUA adotaram uma postura mais agressiva. Assim, Washington propôs abandonar o GATT 1947 e adotar um novo acordo, no qual seriam aceitos somente os membros que concordassem com todos os resultados de âmbito multilateral da Rodada Uruguai (PRETO, 2016). Dessa forma, as concessões tarifárias e as obrigações perante o GATT 1947 seriam descontinuadas a membros que não aderissem ao pacote de Acordos da OMC (WTO, 1994f).

Para aprovar as suas propostas, os EUA também tiveram que flexibilizar algumas cláusulas, principalmente em relação aos países em desenvolvimento. Entre exemplos se encontram diversas concessões sob Tratamento Especial e Diferenciado (S&D, sigla em inglês), que contemplam maior período de transição, regras mais flexíveis de uso de subsídio, concessões não-recíprocas em relação a Membros desenvolvidos (WTO, 1994g).

As principais propostas para reforma do GATT se concretizaram com o Projeto de Ato Final de 1991, também conhecido como *Dunkel Draft*. A proposta satisfazia a grande maioria dos pontos defendidos pelos EUA, a saber: **i)** o princípio de *single undertaking*; **ii)** o fortalecimento do MSC do GATT, com consenso negativo e automação do processo; e **iii)** a aprovação de emendas essenciais ao acordo apenas por meio de unanimidade.

Entre o Ato Final de 1991 e a sua versão de 1994, os EUA pressionaram os seus parceiros para alterar certas cláusulas do *Dunkel Draft*. O Ato Final de 1991 previa que os mecanismos de votação repetissem as práticas costumeiras do GATT, o que divergia com os pontos defendidos por Washington. Assim, as principais mudanças no *Dunkel Draft* foram (CROOME, 1998; PRETO, 2016; STILES, 1996):

- **A votação de emendas procedimentais ao acordo:** As emendas mantiveram o quórum de dois terços para a sua aprovação, mas elas passaram a ser aplicáveis a todos os membros e não apenas àqueles que as apoiassem;

- **A votação de derrogações ao acordo:** A regra se endureceu, requisitando o quórum de três quartos em vez de dois terços para a aprovação de derrogações.

Ao final da Rodada Uruguai, a maioria dos países aderiu ao Acordo Constitutivo da OMC, e aos demais acordos negociados nessa Rodada, incluindo o GATT 1994 (PRETO, 2016). Dessa forma, foi combatida a questão de *free riders* e de acordo *à la carte*. Como resultado da referida Rodada, os compromissos multilaterais assumidos foram modernizados e nivelados entre os Membros.

O início da década de 1990 foi marcado por grande engajamento do governo estadunidense na reforma do SMC, incluindo a introdução de novos temas e modernização institucional do GATT 1947. Apesar do sucesso da Rodada Uruguai, há indícios de que a expectativa de vida da OMC seja bem menor do que a do GATT 1947, tendo sido praticamente inviabilizada em 2019. Este assunto é abordado na seção 3.2. a seguir.

3.2. Os interesses dos EUA na reforma da OMC.

A partir da Rodada Uruguai, as negociações foram concebidas em formato de pacotes fechados de proposições e regras. Em princípio, as negociações não podiam ser concluídas até que todos os aspectos fossem devidamente sanados (WOLFE, 2009). Na prática, as partes acordavam as questões que geravam menos atrito, enquanto os tópicos polêmicos eram deixados para próximas rodadas (KOOPMAN e HANCOCK, 2019). Por essa razão é difícil dividir as negociações no âmbito multilateral em rodadas, uma vez que todas elas estão interligadas por temas transversais.

Segundo Koopman e Hancock (2019), a Rodada Uruguai pode ser analisada como bem sucedida na reforma do Sistema Multilateral de Comércio. Contudo, a negociação de acordos desta rodada ainda não está “finalizada” em razão de assuntos sensíveis, tais como subsídios à agricultura, picos tarifários, liberalização de serviços e contínuo aperfeiçoamento institucional. Dessa forma, as partes chegaram a um denominador comum com a criação da OMC, em 1994, e se comprometeram a continuar as negociações comerciais. O aperfeiçoamento de regras, entretanto, não se concretizou na OMC.

Neste sentido, a Rodada Doha – a primeira realizada no âmbito da OMC – enfrentou assuntos mais difíceis de serem discutidos se comparada aos congêneres do passado. Com lançamento da rodada em 2001, a intenção era aperfeiçoar as regras da Rodada Uruguai. Após quase vinte de negociação, as partes não chegaram a resultados plausíveis. Conforme relatos do Ministério de Relações Exteriores do Japão, os interesses dos membros – em especial entre

as economias desenvolvidas e em desenvolvimento – foram antagônicos em diversos aspectos (MOFA, 2008). Entre tópicos que mais geraram atrito se encontram: mecanismo especial de salvaguardas; *Non-Agricultural Market Access* (NAMA, sigla em inglês); subsídios agrícolas; reduções de picos tarifários; manipulação cambial, a fim de obter vantagens competitivas desleais; quotas tarifárias; propriedade intelectual; e comércio de serviços (FARIAS, 2018; SARAIVA, 2008; WTO, 2015).

Após de quase vinte anos de negociação, a Rodada Doha se encontra em um estado de estagnação. Dessa forma, a OMC ainda não demonstrou a sua efetividade como uma plataforma de negociação de regras multilaterais (FRAZIER e BRIDWELL, 2019; PARÍZEK, 2019). A falta de atualização abrangente das regras após a Rodada Uruguai implica na disseminação de negociações regionais ou acordos em formato plurilateral. O “Pacote de Nairóbi” e o Acordo de Tecnologia de Informação, ambos acordos plurilaterais, são alguns exemplos do tímido avanço nas negociações da Rodada Doha.

Na visão de Washington, a OMC falhou na atualização de regras multilaterais que acompanhassem o desenvolvimento da economia moderna (USTR, 2018e). Por consequência, os acordos vigentes da OMC correm o risco de ficarem obsoletos.

Com Donald Trump, as críticas acumuladas de prévias Administrações da Casa Branca atingiram o seu auge. De acordo com Washington, a Organização carece de uma profunda modernização institucional, cujos principais pontos podem ser resumidos de seguinte forma: **i)** critérios objetivos para classificação de Países em Desenvolvimento; **ii)** reforma do Órgão de Solução de Controvérsias (Órgão de Apelação); e **iii)** criação de diretrizes e regras mais claras para tratamento de economias não de mercado. Além da reforma institucional, os EUA possuem interesses em disciplinas específicas de comércio internacional, como *e-commerce* e serviços digitais. Estes últimos serão abordados em maiores detalhes no Capítulo 4: Os acordos bilaterais como *outside option*.

3.2.1. Critérios objetivos para classificação de Países em Desenvolvimento.

A OMC possui cláusulas específicas que permitem um tratamento mais vantajoso a Países em Desenvolvimento (PED) e Países Menos Desenvolvidos (PMD). Refere-se a cláusulas de Tratamento Especial e Diferenciado (*Special and Differential Treatment* - S&D, sigla em inglês), outorgadas por Países Desenvolvidos (PD), exemplificadas a seguir:

- Restrição de importações, a fim de preservar o balanço de pagamentos (Artigo XVIII:B do GATT 1994);

- Desnecessidade de fazer concessões e assumir compromissos equitativos *vis-à-vis* economias desenvolvidas nas negociações comerciais (Artigo XXXVI:8 do GATT 1994);
- Maior tempo de transição em questões de acesso a mercado e subsídios em matéria agrícola (Artigo 15.2 do Acordo de Agricultura da OMC);
- Maior flexibilidade quanto à transparência em medidas sanitárias e fitossanitárias (WTO, 1994d, 2009c);
- Possibilidade de utilização de *standards* não reconhecidas internacionalmente para regulamentos técnicos (WTO, 1994d, 2009c); e
- Proteção de interesses de Países em Desenvolvimento (PED) e Países Menos Desenvolvidos (PMD) em matéria comercial, especialmente em processos de defesa comercial e acesso a mercado (WTO, 1994g).

No âmbito da OMC, a definição de Países Menos Desenvolvidos (PMD) é atrelada à avaliação da Organização das Nações Unidas (ONU), com base em indicadores econômicos e sociais (UN, 2020; WTO, 2020f). A ONU também define critérios para desclassificação de países como PMD, com um certo nível de desenvolvimento (UN, 2020). A definição de “país em desenvolvimento”, por sua vez, baseia-se em autodeclaração (WTO, 2020m). Atualmente, dois terços de Membros da OMC se declaram como PED (Ibid., 2020). Como resultado, esta categoria de Membros é altamente heterogênea.

Para demonstrar este ponto, na Tabela 11 estão compilados alguns indicadores econômicos de Membros que se declararam como PED no âmbito da OMC em 2018. Chama atenção a diferença significativa entre os PED em termos de Produto Nacional Bruto *per capita* (PNB *per capita*). Por exemplo, Singapura e Hong Kong, com PNB *per capita* acima de USD 50.000, em 2019, estão qualificados ao mesmo tratamento diferenciado que Marrocos, com indicador abaixo de USD 2.000. Assim, alguns PED possuem PNB *per capita* semelhante a PD, enquanto outros membros do mesmo grupo são países de renda média-baixa de até USD 3.995, conforme a classificação do Banco Mundial (WORLD BANK, 2019b).

Continuando a análise da Tabela 11, a alta heterogeneidade também se observa em termos de participação no comércio global de PED. Destaca-se uma desigualdade maior do que aquela observada no PNB *per capita*. Assim, alguns países, como El Salvador, Marrocos, Namíbia, Paraguai e Qatar possuem, na série histórica, participação abaixo de 0,3% no comércio global. Brasil representa em torno de 1% de participação; Índia, México e Singapura

– 2%; Hong Kong e Coreia do Sul – 3%. O PED com maior participação foi a China, com 12,9% nas exportações e 10,9% nas importações globais.

Tabela 8: Indicadores econômicos de membros selecionados da OMC

	PNB per capita ¹ (USD corrente)			Exportações (%/mundo)			Importações (%/mundo)			
	2001	2010	2019	2001	2010	2019	2001	2010	2019	
PED	Brasil	3.350	9.660	9.140	1,0	1,3	1,2	0,9	1,2	0,9
	China	1.010	4.340	9.460	4,3	10,5	12,9	3,9	9,1	10,9
	Coreia do Sul	11.620	21.260	30.600	2,5	3,1	3,1	2,2	2,8	2,7
	El Salvador	1.950	2.880	3.820	0	0	0	0,1	0,1	0,1
	Hong Kong	26.350	33.620	50.300	3,1	2,7	2,9	3,2	2,9	3,0
	Índia	450	1.120	2.020	0,7	1,5	1,7	0,8	2,3	2,6
	Marrocos	530	2.140	1.960	0,3	0,6	0,3	0,1	0,3	0,3
	México	6.740	9.040	9.180	2,6	2,0	2,3	2,7	2,0	2,4
	Namíbia	2.100	4.510	5.220	0	0	0	0	0	0
	Paraguai	1.410	4.070	5.670	0	0	0	0	0,1	0,1
	Qatar	28.400 ²	63.620	61.150	0,2	0,5	0,4	0,1	0,2	0,2 ³
Singapura	22.130	44.930	58.770	2,0	2,3	2,1	1,8	2,0	1,9	
PD	Alemanha	24.740	44.550	54.560	9,3	8,4	8,1	7,7	6,9	6,5
	EUA	36.710	48.990	63.080	11,9	8,5	8,6	18,1	12,8	13,3
	Japão	36.770	43.440	41.310	6,6	5,1	3,8	5,5	4,5	3,8

Fonte: elaboração própria, com base em World Bank (2020d), ITC (2020b).

¹Método Atlas.

²Dado referente a 2002.

³Dado provisório para 2019

Uma outra observação interessante é a dinamicidade de crescimento dos PED, que também diferenciou esses países. O PNB *per capita*, entre os extremos da série, foi duplicado em quatro países, triplicado em três países e quadruplicado em outros três países. A China elevou o seu PNB per capita em nove vezes. Em termos comerciais, com exceção de Hong Kong e México, todos os PED aumentaram a sua participação no comércio global. O crescimento de PD, por sua vez, restringiu-se apenas ao PNB per capita. Desta forma, todos os PD analisados reduziram a sua participação no comércio global ao longo dos anos.

a) *Deterioração do Tratamento Especial e Diferenciado (S&D) no âmbito da OMC.*

As tentativas de introduzir critérios para usufruto de condições de PED já foram levantadas no âmbito multilateral. A Declaração Ministerial da Rodada Doha reafirmou o compromisso de revisar o S&D, a fim de tornar as regras multilaterais “mais precisas, efetivas e operacionais” (WTO, 2001a). No decorrer de negociações, surgiram algumas propostas para qualificação de PED, com utilização de indicadores de segurança alimentar, participação nas exportações mundiais e índice de desenvolvimento humano (HOEKMAN e colab., 2003, 2004; LOW e colab., 2018; NOVEL e PAUGAM, 2006; SWEDISH BOARD OF AGRICULTURE, 2004). Contudo, as partes não chegaram ao consenso sobre identificação de beneficiários do S&D, nem sobre critérios para exclusão da categoria (*graduation*).

De acordo com R. Rajesh Babu (2011), a falta de classificação objetiva e ausência de parâmetros para *graduation* dificultam a efetiva realização e aperfeiçoamento de S&D em prol de maior desenvolvimento e integração no comércio global entre membros. Segundo o autor, esses problemas impactaram a autenticidade de cláusulas de S&D, que é mais bem percebida pela transformação das regras do Sistema Geral de Preferências (SGP).

Segundo os respectivos textos da OMC, o SGP deve ser “[...] *mutually acceptable system of generalized, non-reciprocal and non-discriminatory preferences beneficial to the developing countries* [...]” (GATT, 1971, 1979a). Pressupõe-se, desta forma, que o SGP deve ser concedido, por PD, em base não-recíproca e não-discriminatória para um beneficiário ou outro, que deve ser sempre um PED ou um PMD. Contudo, a prática no âmbito do GATT 1947 e da OMC traz uma perspectiva diferente.

Os PD vêm aplicando o SGP de forma discriminatória entre os países que se declaram como em desenvolvimento. No âmbito da OMC, a prática foi questionada pela Índia. Mais especificamente, no contencioso contra a União Europeia (UE), a Índia argumentou que o benefício é concedido apenas a determinados PED e é condicionado sob certos requisitos laborais, ambientais ou políticos definidos pela Comissão Europeia (WTO, 2002a).

O Painel da OMC concordou com os argumentos indianos. Ou seja, as concessões tarifárias sob SGP devem ser oferecidas a todos os PED com base em Cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF), sem discriminação ou diferenciação entre os Membros em questão¹¹ (WTO, 2002a). Isso significa que o SGP deveria ser outorgado a todos os PED, garantindo o mesmo tratamento preferencial a todos aqueles se declaram como “país em desenvolvimento”. Qualquer derrogação da NMF, com base no Acordo Constitutivo da OMC, deveria ser revisada

¹¹ A exceção prevista na nota de rodapé 3 da Cláusula de Habilitação foi incluída na decisão do Painel. Trata-se da existência de limitação *a priori*, que inibe concessão de benefício a todos PED (GATT, 1979a; WTO, 2002a).

e aprovada anualmente por três quartos de Membros (WTO, 1994a, 2002a). Contudo, o Órgão de Apelação da OMC (OA) reverteu a interpretação do Painel.

Segundo o OA, os PD podem conceder benefícios para atender as necessidades dos PED, que não necessariamente são compartilhadas entre os Membros (WTO, 2004a). Assim, o SGP pode ser destinado apenas a alguns PED, que fazem parte de uma subcategoria de “*similarly-situated GSP beneficiaries*”, definidos a partir de critérios do próprio outorgante (Idem., 2004). O SGP, nesse caso, deve ser atrelado a necessidades desenvolvimentistas, financeiras ou comerciais de PED (Idem., 2004).

Assim, o OA autorizou a diferenciação entre os PED no contexto do SGP, sem necessidade de autorização prévia da OMC. Esta interpretação abre margem para expansão de entendimentos sobre PED para as outras 144 previsões do S&D. Segundo Babu (2011) é uma questão de tempo para que outras cláusulas do tratamento especial e diferenciado comecem a ser aplicadas de forma arbitrária pelos PD ou pelo OSC.

Os EUA foram um dos principais apoiadores da UE no seu contencioso com a Índia. As posições de Washington, como terceira parte interessada, foram similares em muitos aspectos as do bloco europeu (WTO, 2003a, 2004a). No caso específico dos EUA, desde a internalização da legislação sobre SGP, o Presidente detém elevada autonomia discricionária na concessão do benefício (U.S.A., (United States Of America), 1974). Assim, cabe ao Presidente definir o país beneficiário, os critérios para usufruto, os limites temporais da concessão e as contrapartidas esperadas (U.S.A., (United States Of America), 2011).

Dessa forma, os EUA não concedem o SGP a todos os países que se declaram como em desenvolvimento, sem passar por seleção prévia. A Casa Branca opera com diversas variáveis para identificação de beneficiário, como nível de desenvolvimento socioeconômico, grau de acesso estadunidense aos mercados dos PED e nível de proteção de direitos de propriedade intelectual e de direitos laborais (U.S.A., (United States Of America), 1974, 2011).

b) Proposta dos EUA para definição de Países em Desenvolvimento.

Continuando com o tema da reforma da OMC, um dos assuntos centrais defendidos pelos EUA é a introdução de critérios para identificação de “país em desenvolvimento”. Conforme demonstrado, este tema já foi objeto de discussão na Rodada Doha, mas não obteve resultado. A questão também foi levantada em diversos contenciosos entre PED e PD, como foi o caso do SGP da UE.

Em janeiro de 2019, no âmbito da OMC, os EUA emitiram posição mais crítica à situação de diferenciação de Membros. No documento “*AN UNDIFFERENTIATED WTO: self-*

declared development status risks institutional irrelevance”, Washington expressou crítica à divisão binária entre Países Desenvolvidos e Países em Desenvolvimento (WTO, 2019a).

No relatório, os EUA apresentaram diversos indicadores econômicos e sociais para demonstrar uma rápida transformação de países entre 1995 e o momento atual. Entre estes indicadores se encontram (WTO, 2019a):

- Índice de Desenvolvimento Humano (IDH);
- Indicadores macroeconômicos (PIB ou PNB per capita, taxas de urbanização, agregação de valor na produção agrícola e emprego);
- Indicadores de comércio (participação no comércio global de bens e serviços, *royalties* por propriedade intelectual, exportação de bens de alta e média tecnologia);
- Investimento Estrangeiro Direto;
- Tamanho do setor privado (mensurado por meio de receita de empresas);
- Poder tecnológico, espacial e militar.

Segundo o relatório, diversos membros que se declaram como PED possuem níveis de desenvolvimento compatíveis com os países da OCDE ou demonstraram um crescimento extraordinário desde a criação da OMC (WTO, 2019a). Os Países Menos Desenvolvidos (PMD), por outro lado, não demonstraram o mesmo dinamismo, registrando crescimento insignificativo (*Idem.*, 2019). Assim, segundo os números apresentados, a indefinição de PED implica que pode haver membros que possuem as economias mais dinâmicas do mundo, prejudicando os verdadeiros destinatários do S&D (*Idem.*, 2019).

Segundo os EUA, a falta de definição de PED, coloca em risco as negociações em âmbito multilateral (WTO, 2019a). Washington argumentou que por exigir concessões e flexibilidades, os membros com desenvolvimento avançado¹² inviabilizam um resultado sustentável das rodadas multilaterais. Como consequência, estes PED começaram a demandar cada vez mais concessões, mesmo sem trazer contribuições significativas ou para tentar escapar de novas obrigações (*Idem.*, 2019). Entre os exemplos, a delegação estadunidense apresentou falha nas negociações de *Non-Agricultural Market Access* (NAMA), redução de subsídios agrícolas e revisão de S&D.

O interesse primordial estadunidense na identificação de PED é a negociação equitativa entre PD e PED com desenvolvimento avançado. Objetiva-se que as obrigações assumidas

¹² O relatório salienta quanto a definição de membros como “avançados”. Contudo, se forem analisados os documentos dos EUA sobre a matéria (WTO, 2019a), pressupõe-se que se trata de membros que não se enquadram nas categorias de PED, PD ou LDC.

sejam compatíveis com a posição desses membros no sistema multilateral de comércio. Em fevereiro de 2019, os EUA emitiram uma sugestão de minuta a ser adotada no Conselho Geral da OMC sobre critérios de identificação de PED (WTO, 2019). Após discussão com membros no âmbito multilateral, em novembro de 2019, os EUA apresentaram critérios revisados que inibem o usufruto de S&D (WTO, 2019d), a saber:

- Ser membro ou estar em processo de acesso à OCDE;
- Ser participante do Grupo dos 20 (G20);
- Ser classificado pelo Banco Mundial como país de “alta renda” (PNB per capita acima de USD 12.375);
- Representar 0,5% de participação no comércio global de bens (importação e exportação);

No caso de indicadores de renda e participação no comércio global, o membro deve se enquadrar nestes critérios por três anos consecutivos e imediatos à decisão do Conselho Geral ou quaisquer três anos consecutivos a partir desta decisão (WTO, 2019d). Por fim, os EUA concluíram a sua proposta com os seguintes parágrafos:

Nothing in this Decision precludes a Member seeking to address particular needs during a current or future WTO negotiation.

Nothing in this Decision precludes reaching agreement that in sector-specific negotiations other Members are also ineligible for special and differential treatment (WTO, 2019d).

Conforme a sugestão dos EUA, o membro da OMC que se enquadrar em alguma das previsões apresentadas seria impedido de utilizar o S&D. Também se esclarece que os membros podem endereçar suas preocupações específicas em matéria de desenvolvimento em negociações multilaterais. O último parágrafo, por sua vez, traz um detalhe importante da proposta. Os PED, que são aptos a usufruir o S&D, podem ser inelegíveis em certos setores, se forem suficientemente competitivos. Entretanto, os EUA não especificaram de que modo este ponto será operacionalizado.

Como era esperado, a proposta dos EUA encontrou seus apoiadores e adversários. O grupo de PED, composto por África do Sul, Bolívia, China, Cuba, Índia, Laos, Paquistão, Quênia, República Centro-Africana e Venezuela, apresentaram um *position paper* em fevereiro de 2019 contestando a proposta estadunidense (WTO, 2019j). No documento, os membros também utilizaram diversos indicadores para defender seu *status quo* na Organização. Entre os indicadores se encontram o uso de energia *per capita*, o número de filiais de bancos por 100 mil habitantes e o valor de subsídio por produtor agrícola, entre outros.

O documento dos PED não questionou especificamente o método apresentado pelos EUA, nem contradisse os indicadores do relatório apresentado em janeiro de 2019 pelo USTR (WTO, 2019j). Contudo, em fevereiro do mesmo ano, a representação estadunidense em Genebra apontou alguns erros e inconsistências no relatório desse grupo de PED (USTR, 2019k). Um exemplo foi a indagação sobre uso de número de filiais bancárias por 100 mil habitantes como uma métrica para mensurar a disponibilidade de crédito no país (Idem., 2019). Ademais, foi apontada a omissão de grande desigualdade entre os próprios PED em termos de desenvolvimento (Idem., 2019).

A União Europeia (UE), por sua vez, concordou que a separação binária de Membros entre PED e PD não reflete mais a realidade da OMC (WTO, 2019f). Assim, os membros devem continuar a trabalhar para que o S&D esteja disponível para os membros que realmente necessitam dele (Idem., 2019). Ao longo de 2019, membros como Brasil, Coreia do Sul e Singapura anunciaram a decisão de não reivindicar o S&D tanto em negociações em andamento quanto em negociações futuras no âmbito da OMC (ITAMARATY, 2019a; KYUNG-MI e KWAN-OK, 2019; MTI, 2019).

Conforme histórico da Rodada Doha, o consenso sobre a distinção entre os membros de PED é de difícil conclusão. Visto isso, em junho de 2019, o Presidente Donald Trump ordenou ao USTR utilizar todos os meios disponíveis para promover uma mudança na OMC, prevenindo o usufruto indevido de S&D por PED avançados (WHITE HOUSE, 2019b). Caso as negociações falhem no período de 90 dias, o USTR foi autorizado a deixar de tratar como PED os membros que usufruem das flexibilidades de S&D indevidamente (Idem., 2019).

Em relação às ações concretas do USTR, a representação dos EUA em Genebra esclareceu que irá bloquear o andamento de negociações de S&D no âmbito da OMC até que certos membros deixem de reivindicar estes benefícios (WTO, 2019f). Ademais, o USTR irá pressionar os PED avançados para que apoiem uma definição precisa de “país em desenvolvimento” por meio de *Trade Policy Reviews* (TRP, sigla em inglês) (Idem., 2019).

c) Ações concretas dos EUA na classificação de Países em Desenvolvimento.

Em fevereiro de 2020, os EUA atualizaram a legislação interna relacionada ao Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC (ASMC). Para contextualizar, as medidas compensatórias visam neutralizar subsídio à produção ou à exportação, que tornam irreal o preço de produto no mercado externo (MUSSI GABRIEL, 1999). A autoridade deve terminar a investigação se o subsídio for menor do que *de minimis*, que é até 1% *ad valorem* para PD e até 2% para PED e PMD (WTO, 1994c). Da mesma forma, a autoridade deve finalizar a

investigação se o volume total de importações do Membro investigado é insignificativo, isto é, de até 3% para PD e até 4% para PED e PMD¹³ (*Idem*, 1994). Nota-se que no âmbito do ASMC, os PED e PMD estão sujeitos ao mesmo benefício.

Voltando à legislação dos EUA, o USTR atualizou a lei interna, redefinindo a lista de PED que podem se beneficiar de S&D nas investigações de medidas compensatórias (USTR, 2020b). Como critério para definição de PED, o USTR utilizou o modelo apresentado no âmbito da OMC. Desta forma, diversos países que até então gozavam de benefício, como Coreia do Sul, China e Índia, perderam o tratamento especial e diferenciado.

Conforme demonstrado até então, os EUA planejam substituir a auto declaração como PED por critérios mensuráveis (WTO, 2019d). No momento, diversos PED com desenvolvimento avançado se opuseram à mudança de *status quo* (WTO, 2019f). Entretanto, as circunstâncias atuais estão favoráveis aos EUA. Evidenciam-se ao menos três fatores que podem levar os verdadeiros interessados em S&D a aderir à proposta de diferenciação de PED.

Primeiro, destaca-se que o S&D está em processo de deterioração. Assim, os PED e PMD estão se beneficiando cada vez menos com um tratamento diferenciado. Segundo, o desenvolvimento fraco de PMD, principalmente os da África Subsaariana, evidenciou a necessidade de um S&D mais alinhado as suas necessidades. Por fim, a falha da Rodada Doha no aperfeiçoamento de S&D demonstrou que *one size does not fit all*. Isto é, os PD não estão dispostos a negociar maiores concessões a PED e PMD sem combater os beneficiários indevidos.

3.2.2. Reforma do Órgão de Solução de Controvérsias (Órgão de Apelação).

A relação dos EUA com órgãos quase-judiciais no âmbito internacional foi pouco pacífica. Por exemplo, sob o argumento de politização judicial, Ronald Reagan retirou os EUA do Artigo 36.2 do Tribunal Internacional de Justiça (CIJ, sigla em inglês), tornando as decisões da corte não compulsórias para o país (U.S. CONGRESS, 1986). Washington adotou ações parecidas na Administração de George W. Bush e Donald Trump (WHITE HOUSE, 2005, 2018). As críticas ao Órgão de Apelação (OA) da OMC, por sua vez, existem desde a criação da Organização.

O OA é uma instância revisora de entendimentos feitos em Painéis do OSC (WTO, 1994h). Assim, a atuação do OA é “[...] *limited to issues of law covered in the panel report*

¹³ Destaca-se que o volume não é considerado insignificativo se a soma de importações de PD com participação individual menor do que 3% for superior a 7%; a mesma regra se aplica a PED e PMD com participação individual menor do que 4%, mas cuja soma supera 9% (WTO, 1994c).

and legal interpretations developed by the panel” (Ibid., 1994). Ao contrário das disputas no GATT 1947, as decisões deste órgão são obrigatórias e podem ser rejeitadas somente por consenso negativo no momento de sua adoção no OSC (Ibid., 1994). Uma vez que o consenso negativo nunca foi alcançado no OSC, o OA se constitui em última instância decisória do OSC¹⁴, cujos entendimentos, na prática, não cabem revisão.

Um fator importante na avaliação da reforma do OSC é ambiguidade legal do multilateralismo. A imprecisão nas regras da OMC, como na maioria dos acordos internacionais, é resultado de compromisso de diversos interesses e concessões (ZARBIYEV, 2012). Dado isso, a normativa multilateral possui uma vasta quantidade de conceitos, como “justo”, “razoável” e “diligência devida”, cujos significados são incertos (Ibid., 2012). Este fator aumenta o poder de interpretação do OA e eleva um potencial conflito entre os membros da Organização.

Para os EUA, uma série de decisões arbitrárias e escolhas feitas pelo OA ao longo da sua existência resultaram em sua paralisia, como abordado a seguir. Com Presidência de Donald Trump, os EUA estão sistematicamente bloqueando a nomeação de novos juízes ao Órgão de Apelação. Como resultado, a partir de dezembro de 2019, o OA não conta com o quórum de três juízes para analisar novos pleitos. Desde então, é possível paralisar o andamento de quaisquer contenciosos no OSC simplesmente decidindo apelar ao OA após a decisão do Painel (*variável independente um*). Por conseguinte, a resolução de conflitos na OMC depende apenas da “boa vontade” de partes do processo que resolverem aceitar o entendimento do Painel sem apelar ou optarem pela Arbitragem. Caso contrário, os contenciosos estarão em um limbo legal, em que o OSC não poderá se pronunciar sobre novos casos.

Nesta situação, o mecanismo de solução de controvérsias da OMC se transformou naquilo que os EUA e outros membros queriam corrigir na época do GATT 1947. Isto é, ausência de automaticidade e possibilidade de bloqueio do processo por qualquer uma das partes. Pode se achar que a insatisfação de Washington se explica por causa grande número de casos que os EUA perderam na OMC. Contudo, esta hipótese é superficial e não envolve diversos outros aspectos de atuação questionável do OA durante a sua existência, explicados a seguir.

¹⁴ Teoricamente, após a decisão do OA, as partes podem recorrer à arbitragem. Contudo, este procedimento deve ser aprovado por todas as partes envolvidos (WTO, 1994h). Assim, este mecanismo não é automático como outras formas de solução de disputas no âmbito do OSC.

a) *A doutrina stare decisis nos tribunais nacionais.*

Antes de entrar na discussão da reforma do OSC, é importante frisar o debate acadêmico em torno da doutrina *stare decisis*, utilizado em diversos tribunais nacionais. A doutrina pressupõe que as decisões judiciais passadas da Corte possuem uma força vinculante em temas similares nos julgamentos futuros da própria Corte ou das instâncias inferiores. O significado da doutrina é mais compreensivo na sua tradução de latim para inglês: “*stand by things decided*” (STEVENSON e LINDBERG, 2015).

Uma das instituições que oficialmente adota *stare decisis* é a Suprema Corte dos EUA. O uso desta doutrina é justificado pela separação de competências constitucionais entre Legislativo e Judiciário (BARRETT, 2005). Assim, o uso de precedentes visa limitar o poder da Corte de criar normas, uma vez que essas são de competência do Congresso. Em caso de interpretação errônea da norma pela Corte, o Poder Legislativo reserva o poder de reverter o entendimento por meio de ato normativo, como emenda à legislação (MARSHALL, 1989; U.S.A., (United States Of America), 1992).

Ainda no caso dos EUA, também seria incorreto de dizer que a Suprema Corte nunca revisou suas decisões. Em teoria, existe certa hierarquia entre casos analisados pelo tribunal. Assim, os julgamentos estatutários possuem “*super-strong presumption of correctness*”, que dificilmente são revistos (ESKRIDGE, JR., 1988). Caso a atuação do Congresso seja limitada, como no caso de emenda à *common law* ou à Constituição, *stare decisis* possui presunção de exatidão mais flexível (*weaker*) (Idem., 1988). Desta forma, excepcionalmente, a Corte pode reavaliar os julgamentos passados, considerando fatores como “*workability*” que tendem levar a uma aplicação inconsistente, trazem incerteza ou sejam avaliados como padrões nebulosos e vagos, não bem explicitados na lei (WALKER, 2016).

b) *Stare decisis na OMC: mito ou realidade?*

No que tange aos tribunais internacionais, quase todas as cortes foram desenhadas sem um sistema de obrigatoriedade de adoção de entendimentos precedentes. Uma única exceção seria Tribunal de Justiça Caribenho, que explicitamente adota a doutrina *stare decisis* (PAUWELYN, 2016). Se analisarmos o Estatuto da Corte Internacional de Justiça (ICJ, sigla em inglês), uma das instituições mais famosas, os precedentes da Corte não representam uma fonte de direito por si só, mas apenas uma fonte subsidiária de direito internacional (ICJ, 2019). O artigo 59 do Estatuto da ICJ, por sua vez, afirma que as decisões do Tribunal possuem um poder vinculante somente entre as partes do processo e em relação ao caso em análise (Ibid., 2019).

Visto isso, há uma diferença relevante entre as decisões passadas da Corte serem vinculantes ou representarem apenas elementos a serem considerados. No caso da OMC, os acordos não especificam *de jure* que as decisões passadas do OA possuem um poder vinculante. Este fator é bem demonstrado no Artigo 3.2 de Entendimentos sobre Solução de Controvérsias (DSU, sigla em inglês):

The dispute settlement system of the WTO is a central element in providing security and predictability to the multilateral trading system. The Members recognize that it serves to preserve the rights and obligations of Members under the covered agreements, and to clarify the existing provisions of those agreements in accordance with customary rules of interpretation of public international law. Recommendations and rulings of the DSB cannot add to or diminish the rights and obligations provided in the covered agreements (ênfase adicionada, WTO, 1994).

Segundo o DSU, o OSC desempenha papel fundamental na previsibilidade do Sistema Multilateral de Comércio. O Acordo esclarece que as decisões do OSC não podem adicionar ou diminuir direitos e obrigações e que o Acordo deve ser interpretado por regras costumeiras de direito internacional público. Nem o DSU, nem outros Acordos da OMC autorizam explicitamente a criação de jurisprudência mandatória a partir de decisões do OA. Isso corrobora com o Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo da OMC, que afirma:

The Ministerial Conference and the General Council shall have the exclusive authority to adopt interpretations of this Agreement and of the Multilateral Trade Agreements. In the case of an interpretation of a Multilateral Trade Agreement in Annex I, they shall exercise their authority on the basis of a recommendation by the Council overseeing the functioning of that Agreement. The decision to adopt an interpretation shall be taken by a three-fourths majority of the Members. This paragraph shall not be used in a manner that would undermine the amendment provisions in Article X (ênfase adicionada, WTO, 1994).

Desta forma, o Acordo da OMC reforça que o poder de introduzir interpretações permanentes às regras multilaterais é de competência exclusiva de Membros. Em uma nota informativa no site da OMC, a Organização chegou a esclarecer que o OA não é obrigado a repetir os relatórios passados, mesmo em matérias similares (WTO, 2020g). Contudo, diversas análises empíricas indicam que o OA, *de facto*, adota a posição de *stare decisis*; ou seja, os relatórios do Órgão criam interpretações mandatórias para casos subsequentes.

Há estudos quantitativos e qualitativos sobre uso de precedentes na OMC. Joost Pauwelyn (2016), por meio de análise de rede, avaliou referências cruzadas feitas pelo OA a outras decisões do Órgão entre 1995 e 2013. O autor constatou que o OA, desde a sua criação, adotou forte regra de precedentes; a média de referências por relatório foi de 27,5, com uma

clara tendência de ascensão. Os relatórios são citados de forma equitativa, o que indica uma rede de jurisprudência robusta e crescente ao longo dos anos (PAUWELYN, 2016). Um estudo mais atualizado de Chanya Punyakumpol (2019) chegou a conclusões similares.

Sob análise qualitativa, também é possível identificar a doutrina em questão. Neste caso, o estudo de Miranda e Sánchez-Miranda (2020) demonstra bem como o *stare decisis* se fortaleceu no âmbito da OMC. Em 1996, no contencioso *Japan – Alcoholic Beverages II*, o OA constatou que suas decisões não criavam interpretações permanentes de Acordo, pois isso seria a competência exclusiva de Membros da OMC, a saber:

Article IX:2 of the WTO Agreement provides: ‘The Ministerial Conference and the General Council shall have the exclusive authority to adopt interpretations of this Agreement and of the Multilateral Trade Agreements’. Article IX:2 provides further that such decisions ‘shall be taken by a three-fourths majority of the Members’. The fact that such an ‘exclusive authority’ in interpreting the treaty has been established so specifically in the WTO Agreement is reason enough to conclude that such authority does not exist by implication or by inadvertence elsewhere (ênfase adicionada, WTO, 1996).

No contencioso em questão, o OA também constatou que os relatórios devem “*create legitimate expectations among WTO Members*” e devem ser levados em consideração no futuro pelo OA (WTO, 1996a). Contudo, estes relatórios não são obrigatórios, exceto para “*resolving the particular dispute between the parties to that dispute*” (Idem., 1996). Assim, o OA frisou que não cria jurisprudência vinculativa a Membros não envolvidos diretamente no contencioso e os relatórios representam apenas uma fonte subsidiária de direito em futuras disputas.

Em 2004, no contencioso *US – Oil Country Tubular Goods Sunset Review*, o OA alterou sua retórica sobre expectativas legítimas, que passaram a ser relacionadas a Painéis e não a Membros (MIRANDA e SÁNCHEZ-MIRANDA, 2020). Mais especificamente, foi argumentando que “*following the Appellate Body's conclusions in earlier disputes is not only appropriate, but is what would be expected from panels, especially where the issues are the same*” (WTO, 2004b).

Em 2008, o OA abertamente declarou que os relatórios adotados possuem um poder vinculante. No caso de *US – Stainless Steel*, o OA concluiu que após o relatório ser adotado, os Painéis não têm liberdade para alterar interpretações legais e *raties decidendi* contemplados nestes documentos (WTO, 2008c). Ademais, o OA constatou que:

*[...] the legal interpretation embodied in adopted panel and Appellate Body reports becomes part and parcel of the *acquis* of the WTO dispute settlement system. Ensuring “security and predictability” in the dispute settlement system, as contemplated in Article 3.2 of the DSU, implies that, absent cogent reasons, an adjudicatory body will*

resolve the same legal question in the same way in a subsequent case (ênfase adiconada, WTO, 2008).

Assim, na ausência de “razões convincentes” no processo, o Órgão de Solução de Controvérsias deve resolver uma questão legal da mesma forma que nos casos antecedentes. O OA justificou esta política pela garantia de segurança e previsibilidade do OSC. Conforme bem notado por Miranda e Sánchez-Miranda (2020), o OA não esclareceu como as interpretações permanentes sob *stare decisis* do OSC condizem com o Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo, referente ao poder exclusivo de Membros de introduzir interpretações permanentes do Acordo. A alteração de entendimentos feitos no *Japan – Alcoholic Beverages II* sobre o tema também não foi devidamente endereçada.

Se for comparado o OA com congêneres no âmbito internacional, a maioria absoluta não adota a prática de precedentes vinculativos. No caso do ICJ, por exemplo, as decisões da Corte representam apenas uma fonte subsidiária de direito e seus entendimentos se aplicam apenas às partes envolvidas no processo. Contudo, no caso da OMC, o seu arcabouço jurídico não foi projetado para adoção de *stare decisis*. A sua introdução por meio de interpretações do OA traz sérias complicações para o sistema multilateral de comércio, explicados a seguir.

c) *Por que a doutrina stare decisis na OMC é um problema?*

Identificam-se ao menos três consequências negativas do uso de *stare decisis* na OMC. A primeira diz respeito à disfunção dos mecanismos de supervisão do OA. A segunda está relacionada à presunção de infalibilidade das decisões do Órgão. A última razão é atrelada ao número minoritário de Membros que moldam a jurisprudência da OMC. Os três pontos serão abordados em maiores detalhes a seguir.

Em primeiro lugar, em territórios em que o Poder Judiciário adota *stare decisis* existe um mecanismo de supervisão feito pelo Poder Legislativo. No caso dos EUA, há um vasto histórico de interpretações da Suprema Corte que posteriormente foram revertidos pelo Congresso (DEVINS, 2008). Contudo, no âmbito da OMC, não existe uma instância ativa de revisão do OA, de modo similar ao sistema de *checks and balances*.

A Organização foi projetada de tal maneira para que Membros exerçam a supervisão de entendimentos do OSC por meio de “interpretações impositivas” (*authoritative interpretation*) previstas no Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo da OMC (WTO, 1994a). Este direito também se encontra no Artigo 3.9 do DSU (WTO, 1994h). Entendimentos incorretos ou não funcionais, desta forma, seriam corrigidos por meio de votação na Conferência Ministerial ou no Conselho Geral. Contudo, este mecanismo não chegou a ser acionado na história da OMC. Em grande

parte, isso se explica pela própria dinâmica de negociações internacionais, que é caracterizada pela dificuldade de acordo entre as partes (ZARBIYEV, 2012). Nota-se inclusive dificuldades de se atingir a presença da maioria simples dos Membros nas reuniões da OMC para que a votação possa ocorrer (EHLERMANN e EHRING, 2005).

Uma outra forma de alterar as interpretações do OA seria por meio de emendas aos Acordos da OMC. Neste caso, o Artigo X:3 do Acordo Constitutivo também requer a aprovação de dois terços de Membros para que uma emenda às cláusulas obrigatórias da OMC surta efeitos (WTO, 1994a). Entretanto, esta regra de aprovação possui a mesma rigidez que o Artigo IX:2, que trata de “interpretações impositivas”. Visto isso, as regras da OMC não foram emendadas para reverter as interpretações do OA desde 1995.

O recurso de última instância para se proteger de interpretações incorretas ou conflitantes seria por meio de recusa em adotar o relatório do OA no OSC (WTO, 1994h). No entanto, esta ação requer consenso negativo, o que significa que todos os integrantes do OSC – inclusive o pleiteante – devem rejeitar o relatório (Idem., 1994). Assim como os outros mecanismos de segurança, não há registros da ocorrência do consenso negativo na OMC. Por isso, as disputas no OSC são frequentemente consideradas como “automáticas”. Nesta situação, as recomendações do OA para adoção no âmbito do OSC são, na prática, decisões mandatórias para os Membros.

Desta forma, até ser paralisada em 2019, o OA operava em um formato sem instância revisora, o que não ocorreria com um sistema com *checks and balances* efetivo. Ademais, o OA não previu nenhum mecanismo interno do OSC que pudesse ser utilizado para contestar seus entendimentos após a adoção do *stare decisis*. A situação do OA até recentemente, portanto, condizia mais com a definição de “*uncontrolled decision-maker*” do que uma instância recomendatória de solução de controvérsias (EHLERMANN e EHRING, 2005). Apenas o OA que determinava as interpretações da OMC e apenas o próprio OA era capaz de mudar seus entendimentos anteriores.

Conforme demonstrado na seção 3.2.2.b, relatórios adotados pelo OSC criam jurisprudência obrigatória a todos os Membros da OMC e não somente aos Membros envolvidos no processo. Visto isso, todos os Membros da Organização são afetados pelos eventuais erros do OA. Nestas circunstâncias, a ausência de supervisão do OA leva à outra complicação no âmbito da OMC – a presunção de infalibilidade.

Em segundo lugar, a doutrina *stare decisis* se fortaleceu na OMC por meio de entendimentos do OA. Sob este lema, seria coerente esperar que o OA não alterasse suas interpretações, pois isso faria parte do *acquis* de soluções adotadas pelo OSC. Afinal, na visão

do OA, isso traria “segurança e previsibilidade ao sistema de solução de controvérsias” (WTO, 2008c). Contudo, o histórico indica que o OA já alterou diversas vezes a jurisprudência legal da OMC. O mais importante é que o Órgão não admitiu essas mudanças abertamente (MIRANDA e SÁNCHEZ-MIRANDA, 2020).

Frieder Roessler (2015) analisou a jurisprudência produzida pelo OA entre 1995 e 2015. O autor identificou diversos tópicos transversais em que o Órgão emitiu decisões normativas confusas ou conflitantes. Como regra, essas mudanças não foram anunciadas abertamente, nem foram acompanhadas com justificativas de alteração ou com instruções sobre prevalência normativa. Segundo Roessler (2015), esta falta de transparência é um dos entraves para previsibilidade do mecanismo de solução de controvérsias da OMC. Entre os exemplos, encontram-se as decisões sobre o uso de precedentes nos casos do *Japan – Alcoholic Beverages II* e do *US – Stainless Steel*.

Em terceiro e último lugar, poucos países de fato participam da criação de jurisprudência na OMC. Este elemento é evidenciado pelo pequeno número de usuários do OA. De acordo com levantamento de Pauwelyn (2016), entre 1995 e 2013, o OA emitiu 108 relatórios. Se for considerada a UE como um ator, apenas 29 de 131 Membros da OMC participaram de algum contencioso no OA como parte principal (demandante ou respondente) (*Idem., 2016*). Desses 29 membros, 10 participaram apenas uma vez, 4 apenas duas vezes e outros 7 participaram mais de dez vezes (*Idem., 2016*).

Uma tendência similar se observa na participação de Membros como terceira parte. No total, 72 Membros já participaram do contencioso no OA como parte interessada. Desses 72, 24 Membros participaram apenas uma vez, 12 apenas duas vezes e outros 18 Membros participaram mais de 10 vezes (PAUWELYN, 2016). Assim, uma parcela minoritária da OMC molda o *acquis* da OMC.

Embora o levantamento de Pauwelyn (2016) não abranja os últimos anos de atuação do OA, a lógica de quem molda a jurisprudência é válida até hoje. Na prática, isso significa que a maioria de Membros nunca foi ouvida na criação de entendimentos da OMC. Apesar disso, estes mesmos Membros estão sujeitos às decisões impositivas do OA.

Analisando as três complicações de *stare decisis* na OMC, nota-se um modelo híbrido que dificilmente se encontra em países que adotam esta doutrina. Por um lado, a Organização não possui nenhum mecanismo efetivo de supervisão de entendimentos do OA. Todos os Membros da OMC estão sujeitos a eventuais erros do Órgão. Por outro lado, a doutrina em questão também não é seguida rigorosamente pelo próprio OA, uma vez que há um vasto histórico de entendimentos que foram revertidos ao longo dos anos. Soma-se a isso a falta de

transparência nestes processos, em que o Órgão não esclarece abertamente as razões da mudança e nem revoga os entendimentos anteriores. Portanto, de um espaço para resolver disputas específicas, o OSC se transformou em “detentor de verdade”, cujos entendimentos não podem ser questionados.

d) A crítica dos EUA ao OSC: falhas procedimentais.

Os EUA são críticos de longa data ao funcionamento do OA. Desde o início de 2000, o USTR está tentando endereçar medidas de aperfeiçoamento ou esclarecimento da atuação do Órgão (WTO, 2002b, 2003b, 2005b, a, 2006, 2007a). Contudo, nem os EUA nem outros Membros que apoiaram Washington obtiveram resultados concretos. Em fevereiro de 2020, o USTR circulou um estudo que apontava diversas falhas legais ou práticas inconsistentes do OA perante as normas da OMC (USTR, 2020h). A crítica estadunidense ao Órgão pode ser dividida em duas seções: falhas procedimentais e interpretações errôneas de Acordos da OMC.

Em relação às falhas procedimentais, referem-se às regras previstas no DSU e nos outros Acordos da OMC que foram desobedecidos pelo Órgão de Apelação. Essas falhas serão apresentadas em maiores detalhes a seguir.

i) O OA repetidamente violou o Artigo 17.5 do DSU em não emitir o relatório no prazo de 90 dias.

O Artigo 17.5 do DSU determina que o OA deve emitir relatório, como regra geral, até 60 dias após a decisão do Membro em apelar (WTO, 1994h). Em casos excepcionais, a análise de apelação deve ser concluída em, no máximo, 90 dias (Idem., 1994). Destaca-se que o DSU é claro que este prazo não pode ultrapassar 90 dias em nenhuma hipótese; a saber: “[i]n no case shall the proceedings exceed 90 days” (Idem., 1994). Entretanto, há casos em que o prazo em questão foi extrapolado. Até 2011, o OA ultrapassou o prazo estabelecido em 10% de casos analisados, mas somente depois de uma consulta prévia e autorização explícita das partes, por meio de chamadas *deeming letters* (LEHNE, 2019). Nestes casos, o Órgão trazia justificava ao não cumprimento temporal, bem como especificava a data quando o relatório seria circulado (Idem., 2019).

Após 2011, a prática do OA em relação aos prazos se alterou. A partir deste momento, o OSC começou apenas informar às partes do processo que não cumpriria o prazo processual de 60 dias, nem com a sua extensão de 30 dias (WTO, 2011a). Nota-se que a decisão para extrapolar o limite temporal começou a ser adotada unilateralmente pelo OSC, sem *deeming letters* de Membros, sem a nova data para publicação do relatório e sem as devidas consultas às

partes (WTO, 2018b). Desde 2011, o tempo médio de solução da disputa pelo OA foi de 133 dias, o que representa um aumento de 48% se comparado ao máximo permitido pelo DSU (USTR, 2020h). Desde maio de 2014, nenhum relatório do OA foi circulado no prazo regimental de 90 dias (Idem., 2020).

ii) O OA autoriza seus integrantes a continuarem a análise de novos casos mesmo após o término de seus respectivos mandatos.

O Artigo 17.2 do DSU aponta que o OSC deve indicar pessoas para integrarem o OA, para um mandato de quatro anos, renováveis uma única vez (WTO, 1994h). A indicação deve ser aprovada por consenso entre os Membros da OMC (Idem., 1994). O Acordo Constitutivo da OMC salienta quanto a extrapolação do mandato de integrantes do OA. Entretanto, o Órgão introduziu esta competência ao seu *Working Procedures*, que é um documento adotado unicamente pelo próprio OA (WTO, 2010b). Trata-se do Artigo 15 deste documento, conhecido como “*Rule 15*”, que autoriza as pessoas a continuarem analisando casos mesmo após o término de seu mandato (Idem., 2010).

A prática foi recorrente ao longo da existência da OMC e se intensificou alguns anos atrás. Entre 1995 e 2017, 11 pessoas foram autorizadas pelo OA a continuar exercendo suas funções após o término de seu mandato (WTO, 2020a). O *zenith* desta prática ocorreu depois de 2017, em que Van den Bossche foi designado a analisar cinco novos casos e Ramírez Hernández, três (LEHNE, 2019). Há casos em que a pessoa continuou exercendo suas funções um ano depois do término de seu mandato (WTO, 2020a).

Segundo os EUA, o OA está violando o Artigo 17.2 do DSU, que fixa o mandato de quatro anos para integrantes do Órgão (USTR, 2020h). Da mesma forma, o USTR argumenta que somente os Membros da Organização possuem poder para indicar os novos membros (Idem., 2020). Em sua defesa, o OA chegou a publicar um esclarecimento, indicando que se trata de uma prática comum nos tribunais internacionais (WTO, 2018a). Contudo, o OA não destacou que outros entes similares, como o ICJ, possuem cláusulas que preveem esta situação, enquanto a OMC não as possui (USTR, 2020h).

iii) O OA emite entendimentos sobre questões de fato e temas relacionados à legislação doméstica de Membros.

No âmbito do OSC, há uma clara divisão de competências entre duas instâncias de análise. Ao Painel cabe investigar fatos e fazer conclusões legais; ao OA compete apreciar os entendimentos legais feitos pelo Painel (WTO, 1994h). Assim, o OA possui uma competência

bem restrita, que é “[...] *limited to issues of law covered in the panel report and legal interpretations developed by the panel*” (*ênfase adicionada, Idem., 1994*). Para os EUA, o OA não segue essa divisão prevista no Acordo da OMC.

Segundo o USTR (2020h), o OA utilizou diversas razões para emitir novo entendimento factual a partir do achado do Painel. O OA se refere à falha do Painel sob Artigo 11 do DSU, que requer avaliação objetiva da questão que lhe foi colocada, a saber (*Idem., 2020*):

- “*egregious error that calls into question the good faith of the panel*”;
- “[*lack of*] *reasoned and adequate explanations and coherent reasoning*”;
- falta de evidências, que embasam o achado factual;
- uso de evidências com padrões dúbios;
- análise de evidências inteiramente inconsistentes ou incoerentes.

Segundo USTR, sob a divisão prevista no DSU, o Painel deve avaliar o propósito da legislação doméstica e entender seu funcionamento (achado factual). A seguir, o Painel deve determinar se a legislação em questão é compatível com os Acordos da OMC (achado legal) (WTO, 2018c). Pela posição dos EUA, a avaliação do significado da legislação doméstica é o achado factual e, portanto, não cabe reavaliação pelo OA. Há diversos casos em que o OA corroborou esta lógica (*Idem., 2018*). Contudo, ao longo dos anos, o OA começou a reavaliar as questões de fato, frequentemente usando seus relatórios anteriores como justificativa (*Idem., 2018*).

Para os EUA, além de violar os acordos da OMC, o OA adicionou mais complexidade, duplicidade e atrasos na solução de disputas (USTR, 2020h). Com a expansão de seu poder, o OA pode reverter todos os entendimentos do Painel, que não está previsto na legislação da OMC e não respeita a divisão de competências entre Painel e OA (*Idem., 2020*).

iv) O OA violou o Artigo 3.7 do DSU e Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo por emitir conselhos que não necessariamente resolvem a disputa apresentada.

O Artigo 3.7 do DSU afirma que o mecanismo de solução de controvérsias serve para assegurar a solução positiva de disputas (WTO, 1994h). Segundo o Artigo 19.2 do DSU, quando o Painel ou o OA concluir que a medida é inconsistente com o Acordo, deverá recomendar que o Membro interessado torne a medida compatível com as regras da OMC (*Idem., 1994*). O Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo, por sua vez, atribui somente à Conferência Ministerial e ao Conselho Geral o poder de criar interpretações permanentes nos acordos da OMC (WTO, 1994a).

Com base nos artigos supracitados, o USTR argumentou que Painéis e OA emitem achados que não visam solucionar a disputa que lhes foi apresentada, incluindo afirmações ou interpretações sobre tópicos não invocados na disputa (WTO, 2018d). Chamadas de *advisory opinions*, o USTR as identificou como “*a non-binding statement on a point of law given by [an adjudicator] before a case is tried or with respect to a hypothetical situation*” (Idem., 2018). Para os EUA, o OSC deve emitir recomendações que visam corrigir medidas inconsistentes com a OMC e não fazer outros achados, afirmações ou interpretações. Portanto, qualquer posicionamento do Painel ou do OA que não visa ajudar o OSC a solucionar a disputa que lhe foi apresentada é inconsistente com regras do DSU (Idem., 2018).

Segundo o USTR (2020h), as *advisory opinions* são tratadas pelo OA como precedentes que criam uma jurisprudência. Há casos em que essas opiniões foram utilizadas pelos Membros para convocar a disputa. Por opinar como as regras devem funcionar ou devem ser aplicadas, cria-se o risco de diminuir ou elevar as obrigações de Membros na OMC. Para o USTR (2020h), essas opiniões podem não considerar todas as faces da questão, visto que não envolvem um debate com todos os Membros da Organização.

O caso *Argentina – Financial Services* (2016) é um dos exemplos. Perante o OA foi levantada a questão se o Painel interpretou corretamente que serviços e provedores de serviços de certos países podem ser considerados como “similares” à luz do GATS (WTO, 2016). O OA discordou do achado do Painel e, segundo os EUA, deveria encerrar o caso neste ponto. Contudo, o OA argumentou que alguns questionamentos do Panamá podem gerar implicações na interpretação de textos do GATS e passou 46 páginas interpretando esses tópicos de natureza não essencial à disputa (USTR, 2020h).

Assim como no GATT 1947, o OSC não foi desenhado para atender a casos hipotéticos ou questões legais abstratas. As competências do Painel e do OA estão limitadas a fazer recomendações para corrigir medidas que estão em desacordo com as regras da OMC. Por emitir opinião sobre temas não necessários para solucionar a disputa em questão, gera-se sério risco de aumentar ou diminuir direitos de Membros na OMC.

v) O OA argumenta que seus entendimentos devem ser tratados como precedentes e devem ser seguidos pelos Painéis em ausência de “*cogent reasons*”.

Trata-se da adoção da doutrina *stare decisis* no OSC. Conforme partes “b” e “c” da seção 3.2.2, a doutrina em questão se fortaleceu ao longo dos anos da existência da OMC. O auge desta prática ocorreu em 2008, com o contencioso *US – Stainless Steel*, em que o OA

afirmou que Painéis devem reproduzir os entendimentos do OA na ausência de razões convincentes (*cogent reasons*) (WTO, 2008c). Para os EUA, esta doutrina contraria as normativas da OMC. O USTR argumenta que somente os Membros podem produzir interpretações impositivas e permanentes das regras da Organização (USTR, 2020h).

Uma outra crítica interessante apontada pelo USTR é a ausência de hierarquia entre instâncias de análise no OSC. De acordo com OA, os Painéis são órgãos inferiores e devem reproduzir os entendimentos do Órgão de Apelação (*Idem., 2020*). Contudo, para os EUA, o OA parece estar confundindo a separação de competências entre Painel e OA (*Idem., 2020*). Não há hierarquia explicitada na OMC e as duas instâncias visam emitir recomendações ao OSC. Neste caso, a competência do OA é muito mais restrita se comparada com a do Painel, que pode produzir entendimentos factuais e legais.

Como notado na parte “c” da seção 3.2.2., o perigo do *stare decisis* no OSC é a reprodução de erros cometidos pelo OA nos futuros contenciosos. Segundo o levantamento do USTR (2020h), entre 2008 e 2013, apenas 4% de Painéis identificaram razões cogentes para emitir um posicionamento diferente dos precedentes. Entre 2014 e 2019, o mesmo indicador foi de 19% (*Idem., 2020*).

Isso indica que os contenciosos no OSC, na sua maioria, visam assegurar os entendimentos feitos pelos integrantes do OA, pois isso “seria necessário para garantir segurança e previsibilidade” prevista no Artigo 3.2 do DSU (WTO, 2008c). Porém, esta leitura do Acordo parece estar equivocada. O papel do OSC é assegurar que as regras negociadas pelos Membros sejam mantidas (Artigos 3.2 e 3.9 do DSU) e garantir que os entendimentos dos Painéis não adicionam nem diminuem os direitos das partes (Artigo 19.2 do DSU). O uso de precedentes obrigatórias é uma séria violação de entendimentos acordados na OMC, pois a sua estrutura normativa não possui essas previsões. Ademais, com *stare decisis*, o OSC está sob risco de analisar novos casos sob seus próprios entendimentos do que sob as regras acordadas pelos Membros na OMC.

vi) O OA violou o Artigo 19.1 do DSU ao não fazer recomendação nos casos em que a medida havia expirado durante o contencioso

O Artigo 19.1 do DSU afirma que “[w]here a panel or the Appellate Body concludes that a measure is inconsistent with a covered agreement, *it shall recommend that the Member concerned bring the measure into conformity with that agreement*” (WTO, 1994h). Portanto, o Painel ou o OA deve se posicionar caso a medida analisada seja inconsistente com as regras multilaterais. O Artigo 6.2 do DSU requer do Painel identificar a medida específica em questão

(Idem., 1994). O Artigo 7.1 do DSU, por sua vez, estabelece os termos de referência dos Painéis. O objetivo do contencioso é avaliar a medida apresentada ao OSC à luz do Acordo da OMC e apoiar o OSC a fazer recomendações ou emitir decisão pertinente às regras da Organização (Idem., 1994).

De acordo com USTR (2020h), analisando os Artigos supracitados, o OA não pode se recusar a fazer recomendação sobre medida considerada inconsistente. Isso inclui a situação em que a medida expirou ou foi revogada no decorrer da disputa. A agência estadunidense argumenta que o OA frequentemente não se posiciona sobre medidas que perderam eficácia ao longo do processo. O OA, por sua vez, chegou a produzir diretrizes que guiam a sua decisão nessas situações, a saber:

The Appellate Body has identified factors to consider in deciding whether to make a recommendation. These factors include whether the complaining party has requested a recommendation, whether a panel considers that the matter referred to it has been resolved, whether the responding party might adopt a similar measure in the future, and whether there remains ongoing disagreements over the interpretation of the covered agreement (USTR, 2020h).

Para o USTR (2020h), estas diretrizes são subjetivas em sua natureza e podem levar o OA à especulação, como, por exemplo, a estimativa se determinado Membro adotará legislação similar no futuro. Ademais, os EUA argumentam que a prática do OA interfere no equilíbrio de interesses entre reclamante e respondente. Assim, por não se posicionar sobre a medida indicada nos termos de referência, os Membros podem ser levados a reintroduzir a mesma disputa que não foi endereçada pelo OA (Idem., 2020).

vii) O OA extrapolou suas competências por opinar em matéria de competência de outros Órgãos da OMC, incluindo Conferência Ministerial, Conselho Geral e OSC.

Neste tópico, a crítica dos EUA é direcionada à ativismo judicial do OA. Trata-se de criação de regras que não foram previstas no ordenamento jurídico da Organização. No caso específico, o USTR apontou que o OA expandiu as suas competências por orientar como outros Órgãos da OMC devem realizar as suas funções (USTR, 2020h).

Como exemplo, foi apresentado o entendimento do OA em relação ao Procedimento do Anexo V do Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASCM). O referido anexo prevê que o OSC, a pedido, deve iniciar procedimentos para obtenção de informação relativa a dano de subsídio. O Artigo 1 do Anexo V, por sua vez, especifica que o respondente deve indicar um ponto focal que facilite o processo de troca de informação (WTO, 1994c).

O USTR argumenta que tanto a iniciação do processo quando a indicação de ponto focal é a competência do OSC, que é composto por Membros da OMC (USTR, 2020h). Por serem do arcabouço normativo da OMC, nenhuma das duas situações podem ser caracterizadas como “medida” de Membros; portanto, não podem ser objeto de revisão do OSC (Idem., 2020). Contudo, o OA emitiu as *advisory opinions* em relação às duas situações apresentadas no contencioso de *US – Large Civil Aircraft* (WTO, 2012b).

Mais especificamente, o OA argumentou que o Presidente do OSC deve exercer a função de ponto focal até que as partes indiquem um responsável (Idem., 2012). Segundo o USTR (2020h), não há um texto legal na OMC que suporta esse entendimento. A crítica central, entretanto, é direcionada ao segundo entendimento do OA sobre iniciação do Procedimento do Anexo V.

Pelo entendimento do OA, a iniciação é automática e ocorre a partir da solicitação de qualquer uma das partes do contencioso; ao OSC, neste caso, caberia apenas adotar a decisão (WTO, 2012b). A apelação se baseou em Artigo 1.2 do DSU que afirma que as regras indicadas no Apêndice 2 (referidas ao Procedimento do Anexo V do ASCM) devem prevalecer sobre a regra de decisão por consenso do OSC (Artigo 2.4 do DSU) em caso de divergências. Mais especificamente, o OA apontou o conflito do Artigo 2.4 do DSU com Artigos 6.6, 7.4, 7.5 e 7.6 do ASCM (Idem., 2012). Portanto, o OA argumentou que se trata de distanciamento da regra de consenso do OSC devido ao “papel vital de obtenção de informações” no Anexo V do ASCM (Idem., 2012).

Contudo, o USTR discordou desta interpretação do DSU. Para a representação comercial estadunidense, o Artigo 1.2 do DSU prevê a prevalência de regras decisórias do Apêndice 2 caso haja alguma divergência com o Artigo 2.4 do DSU. Nos Artigos apontados pelo OA, não se encontram tais discordâncias (USTR, 2020h). A mudança de regras decisórias do OSC, por sua vez, é a competência exclusiva de Membros da OMC (WTO, 1994a). Desta forma, trata-se de atividade judicial, em que foram introduzidas novas regras à OMC por meio de entendimentos do Órgão de Apelação.

viii) O OA violou as regras da OMC por desrespeitar a competência exclusiva prevista no Artigo IX:2 para criação de interpretações impositivas

Refere-se a um ponto controverso da atuação do OA. Conforme o Artigo 3.2 do DSU, o OSC deve utilizar “regras costumeiras de interpretação de direito internacional público” (WTO, 1994h). Via de regra, essas regras são positivadas nos Artigos 31, 32 e 33 da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados (UN, 1980). No presente caso, a controvérsia se encontra

no Artigo 31(3)(a), que afirma que qualquer acordo subsequente sobre interpretação ou aplicação de acordo deve ser levada em consideração na hora da sua análise (Idem., 1980).

No âmbito da OMC, a decisão sobre interpretação de cláusulas é exercida por meio do Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo, que se refere às “interpretações impositivas” do Acordo que são de *competência exclusiva* da Conferência Ministerial e do Conselho Geral (WTO, 1994a). Para entrar em vigor, a interpretação deve ser aprovada por dois terços dos Membros na respectiva reunião (Idem., 1994). Destaca-se que este mecanismo nunca foi utilizado na história da OMC para criação de “interpretação impositiva”.

A partir dos contenciosos de 2008, entretanto, as decisões do OA expandiram as formas de introdução de novos entendimentos impositivos às cláusulas da Organização, desrespeitando a referida competência exclusiva. No caso *EC – Bananas III*, a apelação analisou se a derrogação adotada na Conferência Ministerial da Doha de 2001 (*the Doha Article I Waiver*) – que viabilizou acesso preferencial ao mercado da UE pelos países da África, Caribe e Pacífico – configuraria um “acordo subsequente” à luz da Convenção da Viena (WTO, 2008a). Nesse contencioso, o OA argumentou que o Artigo IX:2 *não se configura como um meio exclusivo* para introduzir interpretações impositivas às regras da OMC (Idem., 2008).

Com base no contencioso *EC – Bananas III*, na disputa *US – Clove Cigarettes* de 2012, o OA concluiu que a Decisão Ministerial de Doha de 2001 foi um “acordo subsequente” que introduziu interpretação ao Artigo 2.12 do Acordo Sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (Acordo TBT) (WTO, 2012a). Portanto, o OA concluiu que as interpretações das regras da OMC podem ser introduzidas mesmo fora do Artigo IX:2, por meio de “acordo subsequente”, pois “se assemelha” àquele Artigo (Idem., 2012). Também em 2012, no caso *US – Tuna II*, o OA constatou que as decisões ou as declarações da Conferência Ministerial ou Conselho Geral sob Artigo IX:1 podem ser consideradas como interpretações de regras da OMC (WTO, 2012c).

Importante esclarecer que não se trata de negociação de novas cláusulas à OMC, mas a introdução de novos entendimentos sobre as cláusulas vigentes. O Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo estabelece um claro mecanismo para introduzir entendimentos na OMC (WTO, 1994a). O quórum para pautar a votação, bem como a regra de dois terços para aprovação, são rígidas. Contudo, as decisões ou as declarações do Conselho Geral e Conferência Ministerial podem ser mais flexíveis para sua adoção. Por exemplo, a ausência de Membro na votação de *waiver* ou acessão de novo Membro é considerada como não objeção e falta de comentários à proposta (WTO, 1995). Já sob as regras de votação do Artigo IX:2, a reunião deve ocorrer com a presença da maioria simples de Membros da Organização e voto explícito de dois deles (WTO, 1994a, 1996b).

De acordo com os EUA, a OMC não possui outro instrumento além daquele previsto no Artigo IX:2 para introduzir entendimentos sobre regras multilaterais (USTR, 2020h). Por meio de decisões do OA, entretanto, o OSC expandiu as possibilidades para esta ação. Principalmente após o caso *US – Tuna II*, as decisões não consideradas como mandatórias equipararam o seu poder ao do Artigo IX:2. O USTR argumentou que esta situação prejudica o funcionamento de mecanismos de proteção de Membros previstos no Artigo IX:2 (Idem., 2020).

e) A crítica dos EUA ao OSC: interpretações errôneas do Acordo da OMC.

Além das críticas procedimentais, os EUA possuem diversos questionamentos sobre interpretação do Acordo pelo OA. Segundo o USTR (2020h), os entendimentos errôneos das regras da OMC alteraram substancialmente direitos e deveres de Membros. Destaca-se, principalmente, o ativismo judicial, em que as zonas cinzentas do Acordo são preenchidas por entendimentos do OSC. Entre os exemplos de críticas dos EUA ao OA se encontram dois casos:

- Adição de critério de “desenvolvimento imprevisto” para aplicação de medidas de salvaguarda comercial; e
- Interpretação errônea de termo “órgão público”, como entidade investida de poderes governamentais, o que dificulta o combate de subsídios de SOEs;

Além destes dois exemplos, há diversas outras interpretações errôneas do Acordo apontados pelos EUA, a saber: restrição de uso de “zeroing” para cálculo de margem de dumping; inversão de ônus de prova na violação de tratamento nacional por regulamentos técnicos; limitação do uso simultâneo de medidas antidumping e compensatórias sobre economias não de mercado (LEHNE, 2019; MIRANDA e SÁNCHEZ-MIRANDA, 2020; USTR, 2020h). Na presente dissertação serão abordados apenas dois primeiros exemplos da discórdia entre os EUA e o OA.

i) Adição do critério “desenvolvimento imprevisto” para aplicação de medidas de salvaguarda comercial.

Tanto o Artigo 2.1 do Acordo sobre Salvaguardas Comerciais da OMC quanto o Artigo XIX:1(a) do GATT 1994 tratam da aplicação de salvaguardas comerciais (GATT, 1994; WTO, 1994b). No caso do GATT 1994, a salvaguarda pode ser utilizada em caso de súbito aumento de importações que causam ou ameaçam causar sério prejuízo à indústria nacional. O aumento súbito de importações deve ser decorrente de “desenvolvimento imprevisto” e de “compromissos assumidos perante o GATT, incluindo redução tarifária” (GATT, 1994).

O Acordo sobre Salvaguardas Comerciais, por sua vez, é mais flexível quanto à aplicação de salvaguarda. A defesa comercial pode ser invocada em caso de súbito aumento de importações, relativas ou absolutas em relação à produção doméstica, sob condições que causam ou ameaçam causar dano à indústria nacional (WTO, 1994b). Assim, este último acordo não possui menção ao “desenvolvimento imprevisto”. O ponto de discórdia é saber se os Membros devem cumprir com as condições estabelecidas no GATT e no Acordo sobre Salvaguardas Comerciais ao mesmo tempo. Em 1999, esse ponto foi levantado perante o OA no caso *Argentina-Footwear (EU)*.

Segundo os EUA, que participou como terceira parte, durante a Rodada Uruguai, os negociadores deliberadamente afrouxaram as exigências para uso de salvaguarda prevista no GATT 1947 (WTO, 1999a). Como compensação, o USTR argumentou que os Membros acordaram novos requerimentos processuais, reforçaram a transparência e a cooperação. Com vistas ao Artigo XIX do GATT, o Acordo sobre Salvaguardas Comerciais possui variadas limitações ou direitos refletidos em seus Artigos 2, 3, 4, 5, 7, 8.3, 9 e 10 (Idem., 1999). Ademais, os EUA argumentaram que diversas salvaguardas aplicadas até então, inclusive as da UE, sequer possuem menção ao “desenvolvimento imprevisto” (Idem., 1999).

Embora o Painel havia concordado com os argumentos estadunidenses, o OA entendeu que os requisitos do GATT e do Acordo sobre Salvaguardas deveriam ser cumpridos simultaneamente, pois não são conflitantes (WTO, 1999a). Como bem notado pelo USTR (2020h), não há um conceito claro de “desenvolvimento imprevisto” e este conceito não consta no Acordo sobre Salvaguardas Comerciais da OMC.

A incerteza aumentou com o caso *US – Lamb Meat* de 2001, em que o OA afirmou que o “desenvolvimento imprevisto” deve ser apresentado publicamente como uma matéria de fato antes de aplicação da salvaguarda (WTO, 2001d). Esta demonstração também deve ser apresentada no relatório da autoridade investigadora (Idem, 2001). Ademais, o OA sugeriu o uso de dados de natureza quantitativa que possam determinar matematicamente o dano e isolar outros fatores (Idem, 2001). Entretanto, o OA não esclareceu que modelo deve ser seguido ou quais variáveis devem ser utilizadas no cálculo. Os Acordos da OMC tampouco esclarecem esses pontos. Até então, a definição de “desenvolvimento imprevisto” permanece nebuloso.

A introdução desse elemento quase impossibilitou o uso de salvaguardas comerciais. Para os EUA, a elevada complexidade e incerteza metodológica prejudicou a capacidade dos Membros de se defender efetivamente de aumento súbito de importações (USTR, 2020h). A título de exemplo, com exceção de apenas um caso, todas as salvaguardas questionadas no OSC foram consideradas inconsistentes perante as regras da OMC (Idem., 2020).

ii) Interpretação errônea do termo “órgão público”, como entidade investida de poderes governamentais, o que dificulta o combate a subsídios de SOEs.

Segundo o Artigo 1.1.(a).1 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC), para ser considerado como subsídio, deve haver contribuição financeira feita por “governo” ou “órgão público” (WTO, 1994c). Embora nenhum dos dois termos possua definição concreta no Acordo da OMC, a identificação de “órgão público” se destaca como o principal ponto de discórdia.

Em investigações de direitos compensatórios, o termo “órgão público” tradicionalmente é atribuído às empresas privadas, em que o Estado possui participação majoritária, detendo controle efetivo sobre o empreendimento¹⁵ (MIRANDA e SÁNCHEZ-MIRANDA, 2020). Em *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties*, a China questionou esta abordagem (WTO, 2011c). Segundo Beijing, “órgão público” não pode ser definido somente como entidade privada controlada pelo governo, mas sim entidade investida de autoridade governamental e que exerce funções típicas do governo (Idem., 2011).

Neste contencioso, o Painel havia rejeitado o argumento da China e assegurado o termo “tradicional” de “órgão público” (WTO, 2010a). Entretanto, o OA concordou com a posição chinesa e constatou que a essência deste termo é atrelada à condição de ser investido de autoridade para desempenhar funções governamentais (WTO, 2011c). Portanto, para o OA, o “órgão público” significa uma entidade que “possui e exerce autoridade governamental ou que está imbuída desta autoridade” (Idem., 2011).

À luz do Acordo sobre Subsídios, o entendimento do OA é questionável. O Artigo 1.1.(a).1 especifica situações em que certa medida possa ser considerada como subsídio. Segundo o inciso ii) do referido Artigo, impostos que foram perdoados ou que deixaram de ser arrecadados podem ser considerados como subsídio. Neste caso, trata-se de função típica do Estado, que raramente é compartilhada com empresas privadas. Contudo, os incisos i) e iii) do Artigo 1.1.(a).1, por sua vez, descrevem situações em que a contribuição financeira pode ser feita por entes privados e não somente pelo Estado, a saber:

- Transferência direta de fundos (por exemplo, doações, empréstimos e aportes de capital);

¹⁵ Entre os exemplos de efetivo controle sobre empresa, destacam-se o voto majoritário no conselho de diretores ou o poder de indicar gestores da empresa (MIRANDA e SÁNCHEZ-MIRANDA, 2020).

- Potenciais transferências diretas de fundos ou obrigações (por exemplo, garantias de empréstimos);
- Fornecimento de bens ou serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral ou à aquisição de bens (BRASIL, 1994; WTO, 1994c).

As empresas podem realizar contribuições financeiras acima descritas sem possuir ou exercer autoridade governamental ou estarem investidas dela. Conforme notado por Miranda e Sánchez-Miranda (2020), o OA fez uma interpretação errônea por considerar “governo” e “órgão público” como termos mutuamente substituíveis. Se o entendimento do OA for seguido, não haveria necessidade de incluir o termo “órgão público” no referido Acordo. Os EUA seguem o mesmo raciocínio dos referidos autores.

Em 1999, o OA interpretou que o governo é caracterizado pelo poder de regular, controlar, supervisionar ou constranger a conduta de indivíduos por meio da sua autoridade legal (WTO, 1999b). Agência governamental, da mesma forma, deve estar investida de autoridade governamental para exercer funções do governo (*Idem.*, 1999). Para os EUA, a interpretação do OA, por sua vez, está em desacordo com o Artigo 31 de Convenção de Viena sobre Direito dos Tratados, pois o termo em questão não foi analisado conforme seu sentido ordinário e com as regras costumeiras de interpretação de direito público (UN, 1980; USTR, 2020h). Isto é, “órgão público” deve ser entendido como uma entidade que pertence a uma comunidade, com poderes para realizar decisões ou controlar esta entidade (USTR, 2020h). Portanto, no seu sentido ordinário, o termo “órgão público” deve ser entendido de maneira ampla e não se restringir ao conceito de órgãos investidos de autoridade governamental.

Devido à interpretação rasa de “órgão público” pelo OA, o escopo para combater subsídios acionáveis foi substancialmente reduzido. Na prática, os Membros podem escapar de medidas compensatórias por meio de uma entidade privada *pro forma*, que apenas mascara subsídio acionável realizado pelo Estado. Pela interpretação do OA, não basta demonstrar que uma entidade privada é controlada pelo Governo, mas sim que esta organização desempenha autoridade e funções governamentais (USTR, 2020h).

A principal consequência desse entendimento é a impossibilidade de combater práticas desleais de SOEs, cujos recursos *de facto* são controlados ou disponibilizados pelo Governo, mas que não desempenham funções típicas do Estado. Entre os beneficiários deste entendimento destacam-se as SOEs da China, que são os principais alvos de investigações dos EUA em matéria de subsídios.

f) *Proposta para reforma do Órgão de Solução de Controvérsias.*

No momento, os EUA não apresentaram uma proposta concreta para reforma do OSC (USTR, 2020h). Neste ponto, é importante traçar um paralelo com regimentos anteriores à OMC, vigentes durante o GATT 1947. Conforme será abordado na seção 5.2, o GATT 1947 possuía previsões para solução de disputas entre as partes (GATT, 1947). Contudo, essa normativa não possuía um mecanismo claramente definido. Assim, as disputas não tinham prazos de análise, critérios para avaliação de pleitos e regras procedimentais (HUDEC, 1980; ZANGL, 2008b). Na sua maioria, estes elementos eram definidos por regras costumeiras.

O problema central das disputas no GATT 1947 foi o requisito de aprovação por consenso de cada etapa do contencioso. Trata-se da regra de aprovação unânime para estabelecimento de Painel, adoção de relatório e autorização de retaliação ou compensação (HUDEC, 1980). Esta regra de “consenso positivo” foi um dos principais obstáculos para solução efetiva de disputas. Um dos exemplos emblemáticos, é “*DISC case*” que envolveu os EUA e a Comunidade Europeia. Este caso levou 12 anos para ser concluído, uma vez que as partes chegaram a impasses em todas as etapas da disputa (HUDEC, 1988; JACKSON, John H., 1978).

A criação do OSC em 1995 corrigiu diversas falhas processuais existentes no GATT 1947. Assim, o consenso “positivo” foi substituído pelo consenso “negativo”, foram definidos limites temporais para cada etapa, esclarecidas as diretrizes de análise e criado o Órgão de Apelação (OA) (WTO, 1994i). Os contenciosos na OMC se tornaram “automáticos” e o OSC ganhou poder para autorizar retaliação, mesmo que não fossem consensuais entre as partes da disputa (Idem., 1994).

Os Membros, por sua vez, desenharam diversos mecanismos para se proteger de interpretações errôneas do Acordo. Para esta finalidade foi criado o OA, que servia para verificar o entendimento do Painel sobre a consistência da medida que lhe era apresentada perante normativa multilateral (questão legal). Da mesma forma, os Membros criaram o Artigo IX:2 do Acordo Constitutivo, que visava introduzir “interpretações impositivas” do Acordo. A proteção de última instância seria a rejeição, por consenso, da recomendação do Painel ou do OA no OSC.

Porém, os negociadores não previram a dificuldade para acionar esses mecanismos de defesa. Assim, nem a “interpretação impositiva” do Artigo IX:2, tampouco o consenso negativo para rejeitar relatório foram alcançados na história da OMC. Justamente esse ponto deixou o funcionamento do OA sem uma efetiva supervisão por parte dos Membros, como ocorria em

sistemas de *checks and balances*. Dado isso, a questão principal do presente momento é desenhar um mecanismo de supervisão de entendimentos do OSC que efetivamente funcione.

3.2.3. Criação de diretrizes e regras para tratamento de economias não de mercado.

Na época do GATT 1947, as economias não de mercado (ENM) representavam uma parcela pequena de comércio (JACKSON, John H., 1989). Entre estes países se encontram Jugoslávia, Romênia, Polônia, Hungria e Checoslováquia (ZHANG, Bin, 2018). Outras grandes economias planejadas, como a União Soviética e a República Popular da China¹⁶, não participavam do fórum multilateral em questão (HSIAO, 1994).

O GATT 1947 foi criado por economias de mercado e era destinado para gerir comércio entre essas economias (UNCTAD, 2002). Conseqüentemente, a estrutura legal do acordo não foi adaptada para coexistência de economias centralizadas e descentralizadas. A título de exemplo, o GATT possui apenas duas menções a ENM, que se encontram no Artigo VI:1 e no Artigo XVII (GATT, 1994). O primeiro se refere ao uso de mercados alternativos nas investigações de antidumping de ENM. O Artigo XVII, por sua vez, trata de *state trading organization*, obrigando-as a realizar transações comerciais tendo em vista o princípio de não discriminação e de acordo com considerações comerciais (Idem., 1994).

Ao longo da existência do GATT 1947, a legislação acerca de ENM não sofreu alterações significativas. Ademais, o GATT 1947 sequer possuía uma definição de economia não de mercado. As referências a ENM, da mesma forma, não abordavam todos as distorções causadas pelas economias planejadas. Desta forma, as diretrizes para o tratamento destes países foi feita, primordialmente, a partir de políticas internas dos EUA e da Comunidade Europeia (CE) (ZHANG, Bin, 2018). Até mesmo se for comparada a evolução das legislações dos dois atores, a CE preferiu seguir uma lista pré-determinada de ENM, sem revelar critérios claros para classificação (ECC, 1970, 1979; ZHANG, Bin, 2018).

Em relação aos EUA, o país introduziu o conceito *state-controlled economy*, no final da década de 1960, para usar mercados alternativos nas investigações de antidumping (U.S.A., (United States Of America), 1968). Em 1974, os EUA conceberam o conceito de *non-market economy country*, que autorizou retaliações aos Estados que restringissem a emigração de seus residentes (U.S.A., (United States Of America), 1974). Contudo, os dois conceitos não

¹⁶ A China foi um dos países fundadores do GATT em 1947. Contudo, após a Revolução Comunista de 1949, o país asiático suspendeu sua participação. A República Popular da China não participou, de fato, do GATT 1947 (HSIAO, 1994).

possuíam uma definição clara de ENM. Apenas em 1988 com emenda à *Tariff Act of 1930*, a ENM foi caracterizada como um país que não opera com os princípios de mercado quanto às estruturas de custo e preço, impossibilitando uma identificação justa de preço no mercado interno (U.S.A., (United States Of America), 1988). Mesmo assim, salienta-se que esses conceitos não englobavam a totalidade de distorções causadas pela ENM.

A criação da OMC não pacificou a questão de economias planejadas. A nova Organização, em grande parte, apenas reproduziu os textos legais existentes no período do GATT 1947, deixando em vácuo as orientações sobre adesão e interação de ENM no âmbito multilateral (UNCTAD, 2002). O secretariado da OMC chegou a produzir notas técnicas sobre o tema, mas a sua natureza legal é incerta, especialmente em termos de obrigatoriedade aos Membros (Idem., 2002).

Com abandono do GATT 1947, todas as economias foram convidadas a integrar a OMC, mediante Pacote de Acesso, composto por Relatório de Grupo de Trabalho, Protocolo de Acesso e compromissos de acesso a mercado (WTO, 2020e). Além de aderirem às normas da OMC, os novos membros precisariam negociar concessões específicas no âmbito bilateral, que posteriormente seriam aplicados com base em cláusula de Nação Mais Favorecida (NMF) (Idem., 2020). O Acordo Constitutivo da OMC¹⁷, que desenhou o processo de adesão, não traz detalhes específicos sobre as ENM, nem especifica quais compromissos estes devem adotar (WTO, 1994a). Assim, as mudanças de políticas específicas adotadas pelas ENM são negociadas casa a caso.

Os Acordos da OMC não prescrevem um modelo econômico específico a ser seguido, uma vez que se pressupõe que os membros são economias de mercado. Atualmente, a OMC conta com a participação de alguns membros com status de ENM, como Vietnã e China. Uma vez que a principal crítica dos EUA está direcionada à China, o caso deste país será abordado em maiores detalhes a seguir.

a) As ENM na OMC: o caso da República Popular da China.

Ao aderir à Organização, a China se comprometeu a implementar uma série de reformas pró-mercado, a saber:

- Com poucas exceções, o preço de bens e serviços deve ser determinado pelas forças de mercado em todos os setores¹⁸ (WTO, 2001b);

¹⁷ Este Acordo também é conhecido como Acordo de Marrakesh.

¹⁸ A China pode interferir na formação de preços de alguns bens e serviços listados no Anexo 4 do Protocolo de Acesso (WTO, 2001b).

- As empresas estatais ou empresas com investimento estatal (SOE, sigla em inglês) devem vender e comprar somente a partir de considerações comerciais e de acordo com o princípio de NMF; ademais, o governo chinês não pode interferir nas decisões comerciais destas empresas em relação à quantidade, volume, país de origem ou destino da transação (WTO, 2001c);
- A aprovação de investimento estrangeiro não pode ser condicionado à existência de um produto similar no mercado, requerimentos de performance, transferência de tecnologia nem condução de pesquisa e desenvolvimento no território chinês (WTO, 2001b);
- O Governo deve notificar à OMC qualquer tipo de subsídio, enquadrado no ASMC, concedido ou mantido no respectivo território (WTO, 2001b).

Fazendo uma breve retrospectiva, a China iniciou o distanciamento do modelo *Centrally-Planned Economy* (CPE) na década de 1970. Neste modelo econômico, o governo microgerenciava o funcionamento de cada empresa, definindo o volume de produção, o custo de insumos e o preço de bens finais (CHOW, 2015; HEALD, 2015). Assim, o Estado intermediava a relação de produtor com consumidor ou fornecedor de insumos.

As reformas empreendidas na China tiveram como objetivo a industrialização com base em exportações, em conjunto com um crescimento econômico mais rápido e sustentável (MIRANDA, 2018). Como resultado, o Estado deixou de microgerenciar todas as empresas. Em certos setores, o Governo realizou privatizações, introduziu flutuação de preços e promoveu abertura ao comércio e ao investimento estrangeiro. O planejamento do governo, no entanto, continuou como elemento primordial de funcionamento do mercado chinês (Idem., 2018).

Mesmo antes da OMC, a China havia iniciado reformas econômicas. Somado a novos compromissos multilaterais, o Governo chinês denominou este processo como transição para economia de mercado. Segundo o então Primeiro Ministro da China, Wen Jiabao, o seu país já havia concluído esta transição em 2011 (JIABAO, 2011).

Após as reformas, a China certamente se distanciou do modelo de economia de planejamento central (CPE), cujos resultados econômicos foram impressionantes. Contudo, o país continuou como economia não de mercado (MIRANDA, 2018; MORRISON, Wayne M., 2019; O'CONNOR, 2011; THORSTENSEN e colab., 2013; WORLD BANK, 2012). A seguir estão listadas algumas evidências sobre natureza da economia não de mercado da China:

- Manutenção de preços artificialmente baixos para fatores de produção (mão de obra, capital e terra) ou determinação de preço pelo Estado (energia elétrica e combustíveis fósseis);
- Redução de preços internos para os principais insumos, por meio de imposto de exportação, e manipulação de reembolso de Imposto sobre Valor Agregado (IVA);
- Atuação de SOE sem restrições orçamentárias, garantidas por entes públicos, o que gera investimento e produção excessivos;
- Determinação de preço e quantidade de produtos exportados, junto com limitação da concorrência entre as firmas de um mesmo ramo no exterior;
- Impossibilidade de atuação de empresas fora do planejamento estatal em indústrias consideradas essenciais, de importância estratégica ou que envolvam a tecnologia de ponta;
- Imposição de significativas barreiras para Investimento Estrangeiro Direto (IED), mediante limitação de capital, requisição de parceiro local, procedimentos não transparentes de aprovação e licenciamento, requerimentos de transferência de tecnologia e localização.

Em relação aos pontos acima apresentados, a China utiliza diversos mecanismos para reduzir o custo operacional de suas empresas. Mecanismo bastante conhecido para controle de migração - *Hukou*, junto com a ausência de barganha sindical, se constitui em uma das formas de reduzir o custo laboral em até 40% (CHAN, 2009; SONG, 2014). No setor de capital, o custo para contrair dívida empresarial é baixo, devido à reprimida taxa de juros de depósitos, junto com a restrição de transferência de poupança para mercados mais atrativos (IMF, 2016, 2019a).

O custo para levantar capital por meio de emissão da dívida corporativa também é baixo, devido ao papel exercido pelo Estado chinês no mercado. Trata-se de diversas garantias do Governo na emissão de títulos privados, cujo risco é extremamente baixo e pouco relacionado ao desempenho financeiro de empresas (MIRANDA, 2018). Além disso, o Estado chinês apoia o valor de capital próprio de empresas, por meio de aquisição desses papéis em períodos de turbulência financeira; isso ajuda as empresas a reterem capital em período de instabilidade (Idem., 2018).

O valor da terra para uso industrial, por sua vez, é estabelecido mediante acordo entre empresa e Estado (ZHANG, Li e XU, 2016). Devido à ausência de licitação aberta, o preço deste insumo pode ser 40% menor que o valor de mercado (Idem., 2016).

O valor dos insumos estratégicos também é mantido abaixo dos preços internacionais. Para este fim, são utilizados diversos mecanismos, como o imposto sobre exportação e manipulação de reembolso de IVA (APPLEYARD e colab., 2009; CHANDRA e LONG, 2013). Ademais, após entrar na OMC, a China permaneceu com direito de estabelecer ou orientar o preço da energia elétrica, gás natural e gasolina, entre outros (WTO, 2001b). Dado isso, o custo destes insumos na China é significativamente mais baixo do que no mercado internacional (POLLITT e colab., 2017; WTO, 2008b).

Em relação às empresas estatais chinesas, há indícios de que elas atuam sem restrições orçamentárias. Ou seja, a lucratividade dos negócios não reflete necessariamente o grau de produção ou investimento realizado pelo empreendimento (MIRANDA, 2018). De acordo com o último *Trade Policy Review* da OMC, o elevado investimento de empresas chinesas foi sustentado pela abundância da dívida, junto com taxas de juros subsidiadas e garantias explícitas de SOE ou de outros entes governamentais (WTO, 2018e). O resultado foi a queda de eficiência de investimento e excesso de produção em certos setores industriais (Idem., 2018).

Há evidências de interferência do Estado chinês na formação de preços e volumes exportados. Na investigação antitruste nos EUA, os demandantes alegaram que fornecedores chineses formaram cartel para manter o preço elevado de Vitamina C e manipular volumes exportados (U.S.A., (United States Of America), 2016). O Ministério de Comércio da China (MOFCOM, sigla em inglês) submeteu *amicus curiae*, esclarecendo que as empresas chinesas estavam cumprindo o regulamento do Estado. Assim, empresas eram aptas a exportar somente após aprovação prévia do MOFCOM, respeitando o preço mínimo e a quantidade estabelecida para indústria (Idem., 2016).

O caso de Vitamina C é emblemático, pois o produto não está no rol de bens que podem estar sujeitos à fixação de preço pelo Governo chinês. Ademais, a determinação de preço e de volume exportado pode estar em desacordo com as regras da OMC. Nos autos do processo, a contraparte chinesa não desmentiu as acusações de fixação de preço e volume de exportação. Em vez disso, os réus recorreram à doutrina *foreign sovereign compulsion* como uma estratégia de defesa (SCARBOROUGH e colab., 2019). Nos EUA, há precedentes legais em que empresas estrangeiras foram absolvidas, pois a prática ilegal era necessária para cumprir com os regulamentos do Governo (Idem., 2019). No momento, o processo ainda está sob revisão (CONNOLLY, 2018; U.S.A., (United States Of America), 2018a).

A China deixou de microgerenciar todas as empresas como foi na época de economia centralizada (CPE). Contudo, considerando o baixo custo dos fatores de produção, o país se tornaria na “fábrica do mundo” e não haveria garantias de que os produtos de alto valor

agregado seriam desenvolvidos no país (MIRANDA, 2018). Para evitar esta tendência, periodicamente, a China produz as orientações intituladas *Five Year Plan for Economic and Social Development*; posteriormente, ele serve como base para outros planos no nível de província, setor ou indústria (Idem., 2018). O planejamento econômico não é proibido *per se*, mas as inconsistências podem estar nas nuances.

Policies for Development of the Iron and Steel Industry é um dos exemplos de planejamento do Estado (NDRC, 2005). Conforme o regulamento, qualquer investimento realizado no setor de ferro e aço deve passar por aprovação prévia do Governo. Em caso de inconsistência, o empreendimento pode sofrer diversas retaliações, como revogações de uso de terra, registro comercial e licenças ambientais. O plano também tem previsão de concentrar 70% de capacidade produtiva do país nas dez maiores empresas até 2020 (Idem., 2005). As fusões forçadas para incentivar economia de escala são notórias em diversos setores na China, como aço e alumínio, telecomunicações e carvão (CORNOT-GANDOLPHE, 2014; NY TIMES, 2008)

Por fim, a transferência forçada de tecnologia é uma das preocupações centrais dos EUA. Como uma das condições para aprovação de investimento estrangeiro, há casos de exigências de transferência de tecnologia, condução de P&D no território chinês, satisfação de desempenho exportador ou de uso de conteúdo local (USTR, 2018a). Via de regra, a tecnologia estrangeira deve ser transferida para uma *joint venture*, em que o capital chinês possui participação predominante (USDOC, 2017).

Há também casos em que a China encoraja investimentos estrangeiros em determinada indústria até reduzir seu atraso tecnológico, seguida por políticas restritivas. Para esta finalidade, a China aplica a classificação e as regras específicas desenhadas no *Foreign Investment Catalogue* (USDOC, 2017). Por exemplo, até 2011, o investimento estrangeiro no setor automobilístico foi “encorajado”; entre 2011 e 2015 a classificação se alterou para “permitido”; posteriormente, a presença estrangeira se tornou “restrita” (Idem., 2017).

Ao longo de sua participação na OMC, a China realizou alguns pedidos de reconsideração de seu status de economia não de mercado. Diversas vezes, Beijing tentou endereçar esta questão de forma bilateral, como foi com os EUA e a UE (EU, 2004; USDOC, 2017). Em 2011, a China reivindicou seu reconhecimento automático como economia de mercado ao passar quinze anos de sua entrada na OMC; isto é, após 2016 (O’CONNOR, 2011). A afirmação se referia ao Artigo 15 do Protocolo de Acesso da China (WTO, 2001b).

A mudança automática status é assunto em que não há consenso entre os Membros da OMC (NEDUMPARA e SUBRAMANIAN, 2018; O’CONNOR, 2011). Os principais

aplicadores de medidas de defesa comercial contra a China – os EUA, a UE e o Brasil – continuam sem reconhecer o país como economia de mercado, mesmo tendo se passado os quinze anos citados. Após suposta expiração do prazo, em 2016, a China solicitou consultas à UE no âmbito do OSC (WTO, 2016, 2017b). A OMC chegou a instaurar um painel, contudo, após dois anos de processo, a China solicitou suspensão do andamento do contencioso (WTO, 2019e). Assim, a OMC ainda não se pronunciou sobre o reconhecimento automático da China como economia de mercado.

Ao longo dos anos, a posição dos EUA em relação ao status da China se manteve inalterado (USDOC, 2006, 2017; USTR, 2020a). Com a Presidência de Donald Trump, as críticas às práticas intervencionistas da China encontraram o seu auge. Em comunicações oficiais, o USTR constatou que o país asiático falhou em cumprir na íntegra os Acordos da OMC e os compromissos específicos do Pacote de Acesso (USTR, 2020a). O não cumprimento, segundo o Governo estadunidense, foi realizado para obter vantagens indevidas sobre as economias de mercado a partir de uma abordagem mercantilista e intervencionista em comércio e em economia (Ibid., 2020).

b) Propostas dos EUA para tratamento de ENM na OMC.

Na visão dos EUA, as práticas econômicas e comerciais da China são os principais exemplos do perigo das ENM no Sistema Multilateral de Comércio. Levando isso em consideração, o USTR concebeu uma proposta para ser adotada pelo Conselho Geral da OMC, que visa neutralizar os efeitos nocivos de economias centralizadas, a saber:

- i. decisions of enterprises on prices, costs, inputs, purchases, and sales are freely determined and made in response to market signals;*
- ii. decisions of enterprises on investments are freely determined and made in response to market signals;*
- iii. prices of capital, labor, technology, and other factors are market-determined;*
- iv. capital allocation decisions of or affecting enterprises are freely determined and made in response to market signals;*
- v. enterprises are subject to internationally recognized accounting standards, including independent accounting;*
- vi. enterprises are subject to market-oriented and effective corporation law, bankruptcy law, competition law, and private property law, and may enforce their rights through impartial legal processes, such as an independent judicial system;*
- vii. enterprises are able to freely access relevant information on which to base their business decisions; and*
- viii. there is no significant government interference in enterprise business decisions described above (ênfase adicionada, WTO, 2020).*

Em grande parte, as sugestões dos EUA reafirmam a natureza pró-mercado da OMC. Por exemplo, a frase “*based on open, market-oriented policies and the commitments set out in the Uruguay Round Agreements and Decisions*” da proposta é uma citação direta da Declaração de Marrakesh (WTO, 1994e, 2020k). Ademais, a minuta apresentada na OMC é idêntica à nota conjunta dos EUA, UE e Japão produzida em 2018 (USTR, 2018b). A nota constitui-se em um indicativo de interesses compartilhados entre atores em relação à China.

Como mencionado, o ordenamento multilateral do GATT e da OMC não possui cláusulas específicas para lidar com as ENM. Assim, qualquer decisão do Conselho Geral que venha a ser adotada servirá como base para regras a serem negociadas no futuro. Analisando as proposições dos EUA, por um lado, destacam-se as cláusulas que já estão na agenda multilateral há algum tempo. Assim, a menção ao preço de produtos e ao custo de mão de obra não representam novidade.

Por outro lado, as sugestões de Washington trazem propostas ambiciosas e inéditas no âmbito da OMC. Principalmente aquelas relacionadas às reformas legais de países, como as da lei de falência, direito concorrencial e propriedade privada. O mais interessante é a previsão de um sistema judicial imparcial e independente no território de cada membro da OMC. Neste caso, além das ENM, a medida afeta economias de mercado que tenham instituições fracas. Por ora, algumas destas propostas foram realizadas no Acordo Comercial e Econômico entre os EUA e China, como celeridade de processos e acesso à Justiça (USTR, 2020c). Quanto aos outros membros, resta aguardar a evolução deste debate na OMC.

Em relação às propostas concretas para reforma da OMC, elas se concentram em dois tópicos: subsídios e propriedade intelectual. Assim, Washington propôs aperfeiçoamentos ao ASMC da OMC, a fim de capturar novas modalidades de subsídio (USTR, 2020g). A ideia é proibir diversas práticas que hoje estão fora do alcance legal da OMC. Entre os exemplos se encontram garantias ilimitadas do provedor, perdão das dívidas, ajuda a empresas insolventes ou àquelas que não conseguem contrair crédito de instituições independentes.

Ainda em relação aos subsídios, os EUA propuseram restringi-los à insumos utilizados nos produtos exportados (USTR, 2020g). A intenção é limitar a redução artificial de preço de insumos no mercado doméstico, com o objetivo de o produto final ganhar maior competitividade no exterior. Ademais, os EUA expressaram críticas ao entendimento do OA em relação à definição de *public body* que necessariamente deve “*possesses, exercises or is vested with governmental authority*” (ver a seção 3.2.2.e.ii.) (USTR, 2020g). Segundo USTR,

este entendimento dificulta a aplicação de medidas compensatórias aos subsídios recebidos pelas empresas estatais.

No que tange à propriedade intelectual, as propostas visam limitar a transferência forçada de tecnologia. Assim, os EUA defendem somente transferências justas, voluntárias e baseadas em princípios de mercado (USTR, 2020). Até então, os EUA não propuseram uma alteração específica em algum texto da OMC sobre o tema.

Diversas propostas dos EUA para OMC já foram endereçadas em negociações bilaterais. Assim, destacam-se avanços tanto na defesa de direitos de propriedade intelectual quanto na limitação de intervenção do Estado na economia no Acordo Comercial e Econômico com a China (USTR, 2020c). Outro acordo com abrangência maior foi o *United States – Mexico – Canada* (USMCA). As disciplinas específicas sobre os principais temas defendidos por Washington serão abordadas em maiores detalhes no Capítulo 4: Os acordos bilaterais como *outside option*.

3.3. Os EUA e a OMC: considerações finais.

A criação da OMC foi um grande avanço se comparado com o GATT 1947. Foram introduzidas diversas regras multilaterais de comércio relacionadas à propriedade intelectual, defesa comercial, subsídios, barreiras não tarifárias, medidas sanitárias e fitossanitárias, entre outros (WTO, 1994a, e). Destaca-se a aplicação do princípio de *single undertaking* e a criação de um mecanismo “automático” de solução de disputas.

Ao finalizar a Rodada Uruguai, as partes também acordaram em continuar as negociações sobre regras de comércio. Assim, os entendimentos sobre as diversas cláusulas imprecisas do Acordo seriam introduzidos ao longo do funcionamento da OMC (EHLERMANN e EHRING, 2005; KOOPMAN e HANCOCK, 2019). Da mesma forma, as novas disciplinas de comércio também seriam negociadas nas rodadas subsequentes (Idem., 2019). Entretanto, esse planejamento não se concretizou (FRAZIER e BRIDWELL, 2019; MOFA, 2008; SARAIVA, 2008). A normativa multilateral da OMC continua a ser regida pelas regras negociadas entre 1986 e 1994.

De acordo com os EUA, a OMC carece de atualização à realidade do século XXI (WTO, 2019h). As críticas dos EUA se referem à reforma institucional da Organização. Primeiramente, trata-se de introduzir classificação objetiva para País em Desenvolvimento (PED). Segundo o USTR, diversos membros com desenvolvimento avançado gozam, equivocadamente, dos mesmos benefícios concedidos a PED verdadeiramente “em desenvolvimento” (Idem., 2019).

Como resultado, esses Membros utilizaram as previsões de Tratamento Especial e Diferenciado (S&D) a fim de escapar de novas obrigações perante a OMC ou não realizar concessões compatíveis com seu nível de desenvolvimento (Idem., 2019).

Um outro ponto criticado pelos EUA são os descumprimentos do Órgão de Apelação (OA) da normativa multilateral (USTR, 2020h). Isso também engloba interpretações errôneas de Acordos da OMC, conforme abordado na seção 3.2.2. Importante frisar que a atuação questionável do OA é apoiada por alguns Membros. A título de exemplo, na discussão sobre a possibilidade de atuação de integrantes do OA mesmo após o término do mandato, a China foi um dos defensores desta prática (LEHNE, 2019; WTO, 2018b).

Por fim, um dos interesses principais dos EUA na OMC é a definição de regras mais claras para lidar com as economias não de mercado (ENM). Conforme abordado na seção 3.2.3., o arcabouço jurídico da OMC não possui regramento claro sobre esse assunto. Práticas específicas são solucionadas caso a caso nos contenciosos no âmbito do OSC ou negociadas na hora da adesão à OMC. Neste caso, a crítica principal é relacionada às práticas desleais da China (USTR, 2020i).

Avaliando as críticas dos EUA ao funcionamento da OMC, destaca-se conflito de valores na organização multilateral. Na Estratégia de Segurança Nacional, encaminhada pelo Presidente Donald Trump ao Congresso dos EUA, a Casa Branca frisou que o sistema multilateral de comércio ajudou a expandir as políticas econômicas liberais para os países que não compartilham dos valores estadunidenses, na esperança que esses Estados alterem suas práticas políticas e comerciais (WHITE HOUSE, 2017, p. 17). Contudo, segundo a carta, esses países, sob a retórica de livre comércio, exploraram os benefícios do multilateralismo, aderindo de forma seletiva às regras e aos acordos (Ibid., 2017, p. 17). A carta afirma que:

[b]y strengthening the international trading system and incentivizing other countries to embrace market-friendly policies, we can enhance our prosperity. [...] The United States will engage industrialized democracies and other like-minded states to defend against economic aggression, in all its forms, that threatens our common prosperity and security (ênfase adicionada, Ibid., 2017, p. 19,20).

Portanto, entre os objetivos primários dos EUA na reforma da OMC estão a contenção de práticas adotadas por economias não de mercado, a reforma do OSC e a definição objetiva de PED. Esses pontos já foram levantados pelos EUA ao longo do funcionamento da Organização, mas com sucesso limitado. Na Administração de Donald Trump, percebe-se que Washington recorreu a medidas mais radicais a fim de pressionar a reforma da OMC. Desse modo, a crise do sistema multilateral de comércio causada pelos EUA não deve ser analisada

como um fim em si mesmo, mas uma forma para impulsionar o avanço de negociações multilaterais.

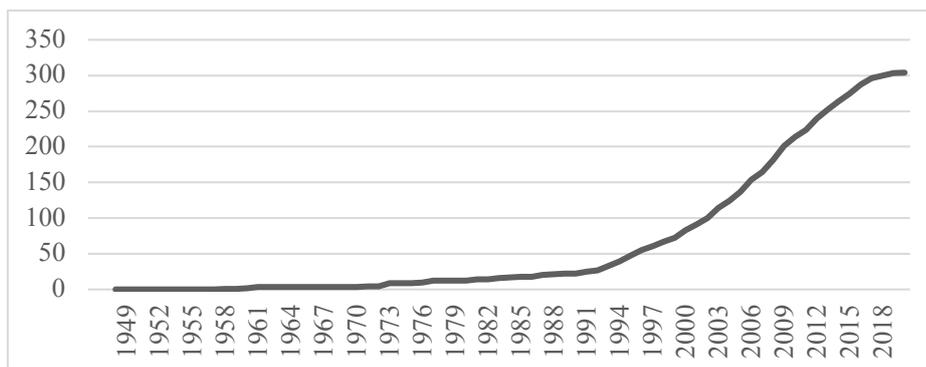
Capítulo 4. Os acordos bilaterais como *outside option*.

Conforme já mencionado na Introdução à Parte II, a busca por acordos bilaterais é uma das estratégias dos EUA para desafiar o SMC. Para Washington, os Acordos de Livre Comércio (ALC)¹⁹ se transformaram em opção plausível para tratar novas disciplinas de comércio e abrir novos mercados. Esta tendência se fortaleceu com a dificuldade de consenso nas negociações multilaterais.

Como visto, a negociação de ALC pelos Estados não é novidade no campo internacional. O GATT 1947, por exemplo, já continha previsão legal sobre acordos comerciais (GATT, 1947). Assim, os Estados eram livres para negociar a liberalização mútua e substancial das respectivas pautas comerciais (Idem., 1947). A celebração destes acordos foi uma das poucas exceções permitidas ao Princípio da Nação Mais Favorecida (NMF) no GATT 1947, que permaneceu na OMC (GATT, 1994).

Conforme o Gráfico 1, o número global de acordos comerciais²⁰ celebrados entre os Estados cresceu substancialmente ao longo dos anos (WTO, 2020i). Os interesses de Estados por trás desses acordos são variados. Segundo John Whalley (1998), os países podem perseguir um acordo bilateral para criar alianças de segurança, garantir acesso preferencial a mercados estratégicos e elevar o poder de barganha frente a terceiros países no âmbito multilateral, entre outros.

Gráfico 1: Número acumulado de Acordos de Livre Comércio em vigor (1948-2020)



Fonte: Elaboração própria com base em WTO (2020j).

¹⁹ Na presente dissertação, o termo Acordo de Livre Comércio (ALC) abrange Acordo de Cobertura Parcial e Acordo Bilateral.

²⁰ A OMC utiliza o termo *Regional Trade Agreements* (RTA) para se referir aos acordos de liberalização comercial, pois estes foram celebrados inicialmente em marcos de integração econômica regional.. Nesta categoria estão incluídos diversos tipos de acordo: **i)** Acordo de Livre Comércio; **ii)** União Aduaneira; **iii)** Acordo de Integração Econômica; e **iv)** Acordo de Cobertura Parcial (WTO, 2020i). Nesta dissertação empregaremos o termo Acordos de Livre Comércio (ALCs) dado ser grande o número de acordos preferenciais de alcance bilateral ou celebrados entre países de diferentes regiões.

Em meados da década de 1950, os acordos comerciais eram bastante modestos quanto à abrangência temática (RODRIG, 2018). Assim, nos primórdios, estes acordos tratavam mais sobre reduções tarifárias ou flexibilização de quotas de importação. Com o passar do tempo, os acordos se tornaram mais sofisticados, englobando diversos temas de natureza regulatória ou até judicial (Idem., 2018).

Comparado com o fórum multilateral, teoricamente, a introdução de novas disciplinas comerciais é mais célere por meio de ALC (SCHOTT, 2004). Entretanto, isso não é uma regra. Por exemplo, as negociações do acordo comercial entre o Mercado Comum do Sul e a União Europeia (EU) se prolongaram por 20 anos até a sua conclusão (ITAMARATY, 2019b). A tendência atual é que temas adjacentes ao comércio internacional integrem cada vez mais os acordos comerciais. Entre os exemplos se encontram exigências de zelo pela democracia, combate à corrupção, defesa de direitos trabalhistas e proteção do meio ambiente (MILEWICZ e colab., 2016).

Os EUA também acompanharam a tendência de expansão dos ALCs. Na seção seguinte, será apresentada a busca inicial por acordos bilaterais pelos EUA, referente ao período entre 1985 e 1994. Na seção subsequente, serão apresentados os ALCs negociados na Administração de Donald Trump, incluindo a introdução de novas disciplinas e as diferenças *vis-à-vis* Administrações passadas. Por fim, será feita uma avaliação dos resultados da Fase 1 do Acordo Econômico e Comercial entre os EUA e a China.

Os acordos bilaterais negociados pelos EUA, por si só, não representam um desafio ao sistema multilateral de comércio. Contudo, destaca-se que esses acordos são utilizados por Washington para criar um padrão de normas de comércio internacional, novas disciplinas de comércio, que podem ser reproduzidas no fórum multilateral. Entre os exemplos se encontram as regras para comércio digital, direitos de propriedade intelectual, empresas estatais, comércio de serviços, entre outros.

4.1. Primeiros Acordos de Livre Comércio dos EUA: período entre 1985 e 1994.

O período em que os EUA iniciaram a busca por acordos bilaterais se caracteriza por dois eventos: fortalecimento do unilateralismo comercial e lançamento da Rodada Uruguai. Assim, além de se engajar nas negociações multilaterais, os EUA perseguiram interesses de forma unilateral e bilateral.

Todos os acordos comerciais celebrados, com exceção ao da Jordânia, foram negociados pelos Presidentes dos EUA sob as competências do *Fast-Track Authority (Fast-Track)*. Posteriormente, este instrumento jurídico foi transformado em *Trade Promotion Authority (TPA)* (US CONGRESS, 2015). Trata-se da concessão, pelo Congresso dos EUA, de poderes temporários ao Presidente, para que ele firme acordos comerciais com países estrangeiros (FERGUSON, 2019). No caso de acordos negociados sob o TPA, o Congresso possui um limite temporal para apreciação da matéria (DAVIS, 2015). Ademais, o Poder Legislativo possui poder somente para aprovar ou não o Acordo, sem competência para introduzir emendas às cláusulas negociadas pelo Poder Executivo (DAVIS, 2015; US CONGRESS, 2015).

De acordo com Kendall Stiles (1996), a busca dos EUA por ALCs durante a Rodada Uruguai foi um elemento que aumentou o seu poder de barganha nas negociações multilaterais. Assim, Washington sinalizou que possuía uma alternativa caso as negociações da referida Rodada falhassem (Idem., 1996).

O primeiro acordo bilateral firmado pelos EUA foi com Israel, em 1985, denominado como *Israel Free Trade Agreement (ILFTA)*. A fim de aprofundar a liberalização comercial e reforçar as normas de comércio internacional, o ILFTA possuía regras mais específicas que as do GATT, a saber: cláusulas mais severas na imposição de restrições comerciais para proteger o Balanço de Pagamentos e regras menos flexíveis para uso de medidas de proteção à indústria nascente (USTR, 1985a).

O ILFTA é citado muitas vezes como “uma nota de rodapé” na análise da política comercial dos EUA, devido a seu impacto reduzido para fluxos de comércio internacional. De fato, o referido acordo foi firmado mais para atender aos interesses políticos dos EUA no Oriente Médio do que por razões puramente econômicas. De acordo com Howard Rosen (2004), Washington buscou prover assistência econômica àquele país por meio do acordo comercial, sem necessidade para elevar despesas com ajuda financeira. Ademais, o acordo visava conter a influência econômica da Comunidade Europeia sobre Israel (idem., 2004).

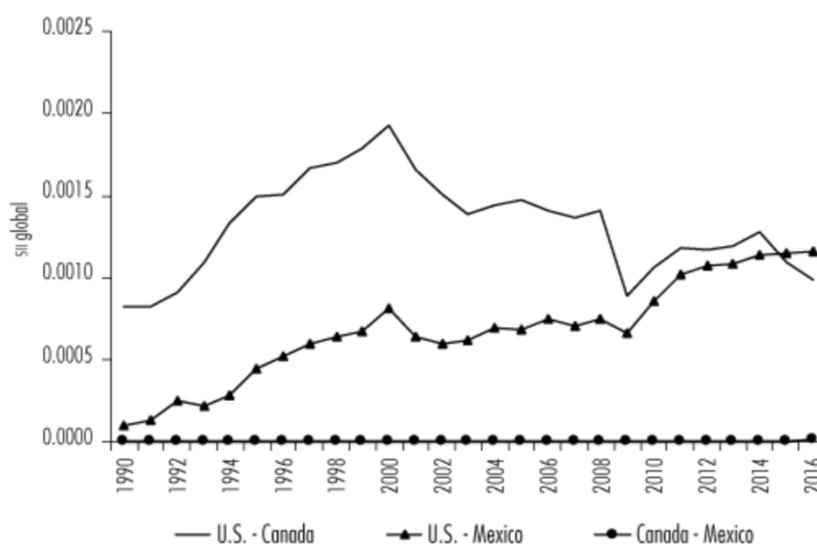
O primeiro grande acordo comercial dos EUA foi negociado com o Canadá no âmbito de *Canada–United States Free Trade Agreement (CUSFTA)*. As negociações foram lançadas em 1986 e o acordo entrou em vigor em 1989. Comparado ao ILFTA, o CUSFTA foi muito mais sofisticado em termos de regras e cobertura temática. Os negociadores tiveram como objetivo eliminar barreiras tarifárias e não tarifárias, incentivar a livre competição, liberalizar significativamente investimentos mútuos e criar uma plataforma para discussão da administração do acordo (GAC, 1987; USTR, 1985a).

Contudo, a vida do CUSFTA foi de apenas cinco anos, pois ele foi incorporado ao *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), em 1994. O NAFTA iniciou uma nova geração de acordos comerciais em âmbito mundial, influenciando padrões internacionalmente aceitos em termos de acesso a mercado, regras de origem, propriedade intelectual, investimentos estrangeiros, meio ambiente e direitos trabalhistas (CAMPBELL e colab., 1999; VILLARREAL, 2018). Os EUA, da mesma forma, utilizaram as cláusulas do NAFTA como padrão para as negociações bilaterais subsequentes.

Na época da sua criação, o NAFTA gerou ampla repercussão devido à grande disparidade econômica entre os países signatários. A preocupação dos acadêmicos e políticos dos EUA da época era relacionada a padrões trabalhistas, ambientais e intervenções econômicas do México (VILLARREAL, 2018). Como qualquer integração econômica, os impactos do NAFTA sobre a economia dos integrantes foram diferentes.

Por um lado, o NAFTA resultou em uma forte integração produtiva dos membros, baseada nas Cadeias Globais de Valor (CGV) de diversas indústrias, como a automotiva, peças automotivas, têxteis, eletrônicos e *commodities* energéticas (REIG e PUCHET, 2019). Conforme a Figura 4, os índices de integração do NAFTA se elevaram ao longo de sua vigência. Segundo os cálculos de Reig e Puchet (2019), inicialmente, o comércio bilateral entre o Canadá e os EUA foi o que mais influenciou os indicadores de integração norte-americana. Com o passar dos anos, as trocas comerciais entre o México e os EUA se fortaleceram, atingindo índices similares aos do Canadá e dos EUA. O intercâmbio comercial entre o Canadá e o México, por sua vez, permaneceu em níveis baixos (REIG e PUCHET, 2019).

Figura 3: níveis de integração do NAFTA no nível bilateral (2000-2016).



Fonte: Reig e Puchet (2019).

Por outro lado, não foram observados efeitos positivos do NAFTA em matéria de desenvolvimento econômico, principalmente em termos de redução de desigualdades entre os membros. Em 1994, o PIB per capita do México representava 21,1% o dos EUA; em 2018, o mesmo indicador registrou 15,4% (WORLD BANK, 2020b). O crescimento da disparidade econômica entre os membros do NAFTA pode ser explicada pela ausência de políticas regionais complementares à integração comercial, especialmente em matéria de políticas industriais e de infraestrutura (PETERS e VELÁSQUEZ, 2016; VILLARREAL e FERGUSON, 2015). Entretanto, o NAFTA foi um relevante acordo comercial assinado durante as negociações da Rodada Uruguaí.

Vale mencionar também a tentativa frustrada dos EUA em criar a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Em 1994, na Cúpula das Américas em Miami (Estados Unidos), todos os países do continente americano (exceto a Cuba) anunciaram o compromisso de negociar a eliminação progressiva de barreiras à circulação de bens, serviços, capital e investimentos (OAS, 1994).

A proposta para o Acordo partiu do então Presidente George H. W. Bush, com a “Iniciativa para as Américas” de 1990 (REIS, Carlos Nelson Dos e colab., 1990). Já no primeiro mandato do Presidente Bill Clinton (1993 – 1997), a ideia foi concretizada com o lançamento do processo negociador do ALCA, em 1994 (BRUNER, 2002). Pelos cálculos da Casa Branca, caso se concretizasse, o ALCA seria o maior ALC do mundo, com um intercâmbio de USD 3 trilhões em bens e serviços, em 2005 (CLINTON, 1994; DOUCET, 2005).

Contudo, as negociações falharam sob diversas críticas dos Estados participantes. Assim, foi apontado possível aumento de desigualdades devido à ausência de mecanismos compensatórios para os setores que sairiam prejudicados pela liberalização comercial (DOUCET, 2005; SAGUIER, 2007). Foi frisada também a alta disparidade tecnológica entre as indústrias dos países signatários, o que poderia favorecer os EUA (DELGADO e colab., 2005).

Por fim, entre 1985 e 1994, os EUA iniciaram as primeiras negociações comerciais no âmbito bilateral ou regional, explicitando importante reorientação em sua política comercial que tivera, até então, como prioridade inequívoca o fortalecimento do sistema multilateral de comércio, passando a acompanhar, pragmaticamente, os indicativos de que economia internacional passava a estruturar-se em torno de grandes blocos comerciais. De certa forma, a ênfase em acordos regionais se justificava também em um cenário em que as negociações

comerciais progrediriam de forma lenta no âmbito multilateral. Na seção a seguir, será abordada a busca por Acordos de Livre Comércio na gestão do Presidente Donald Trump.

4.2. Acordos comerciais na Administração de Donald Trump.

Conforme a seção 4.1, entre 1985 e 1994, os EUA concluíram seus primeiros acordos de livre comércio (ALCs). Já no século XXI, os EUA deram início à busca intensiva por acordos bilaterais. No presente momento, Washington conta com 16 acordos comerciais vigentes, incluindo acordos com Japão e China, cuja relevância será abordada a seguir (USTR, 2019a, 2020j, c). A diferença notória entre o Presidente Trump e seus antecessores é a relevância de parceiros com quem os EUA estão negociando ou já negociaram o acordo comercial.

Os ALCs vigentes ou em negociação serão analisados à luz da sua participação na corrente de comércio. Assim, em 2019, a participação de Israel na corrente de comércio total dos EUA foi relativamente modesta – 0,8%. Já o comércio com os países do NAFTA representou 29,4% da corrente comercial dos EUA em 2019. Destaca-se também que o comércio dos EUA nos dois acordos comerciais supracitados é deficitário.

Sob administração dos Presidentes George W. Bush (2001-2009) e Barack Obama (2009-2017), os EUA expandiram o leque de acordos comerciais em termos nominais. Na maioria, os EUA possuem superávit comercial com estes países²¹. Contudo, os acordos da gestão de W. Bush e Obama representam uma parcela reduzida da corrente de comércio dos EUA. A título de exemplo, em 2019, o somatório da corrente de comércio dos acordos negociados entre 2000 e 2017 representava apenas 9,2% do total,

um terço da corrente de comércio dos EUA com os países do NAFTA.

Em relação à atual gestão nos EUA, durante a campanha eleitoral, o Presidente Donald Trump destacou diversas vezes que os acordos bilaterais são alternativa plausível às negociações multilaterais (BBC, 2016b; WHITE HOUSE, 2017b; WP, 2017). Analisando os três primeiros anos da gestão de Trump, nota-se a continuação da tendência das administrações passadas em perseguir acordos comerciais. Contudo, existem algumas diferenças significativas.

Conforme a Tabela 9, os acordos concluídos ou em negociação por Trump representaram 72,1% da corrente de comércio estadunidenses, em 2019, e a maior parte do déficit comercial do país (73,8%, sem incluir o TPP) (ITC, 2020c). A relevância dos ALCs da gestão do Presidente Trump também é elevada se se considerar somente os acordos já negociados e vigentes – o valor representaria 51,6% de corrente de comércio dos EUA. A título

²¹ Trata-se da balança comercial dos EUA superavitária.

de exemplo, a corrente de comércio nos acordos negociados na gestão de W. Bush e Obama alcançava 4,6% em cada das presidências.

O mais importante é que, dada a significância dos acordos bilaterais negociados na gestão do Presidente Trump, esses acordos representam uma *outside option* plausível às negociações multilaterais (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014, 2016). Ademais, por meio negociações bilaterais, os EUA estão expandindo o padrão de normas e regras de comércio internacional.

À luz do conceito de *multilateralismo contestado*, os EUA mobilizaram elevada pressão sobre a OMC, a fim de promover a sua reforma (*variável dependente*). Esta pressão se destaca por meio de bloqueio do OA da OSC e busca por acordos bilaterais com relevância elevada para os EUA (*variáveis independentes um e dois, respectivamente*). Além destes instrumentos, os EUA priorizaram a solução de desentendimentos de forma unilateral, em vez da utilização do fórum multilateral (*unilateralismo – variável independente três*). Este último ponto será abordado no Capítulo 5 da presente dissertação.

Voltando à análise dos acordos na gestão de Donald Trump, o critério para lançamento das negociações foi o déficit na balança comercial dos EUA. Por esta lógica, um balanço comercial deficitário seria indicativo de que o país está em condições desvantajosas. Contudo, existe uma ampla discussão acadêmica sobre impactos do déficit comercial na economia (ALESSANDRIA, 2007; IRWIN, Neil, 2018; JACKSON, James K., 2018; LAWRENCE, 2018; LIPPENS, 1997). Na sua maioria, esses estudos não indicam um efeito necessariamente negativo para o bem estar econômico do país. Porém, esta discussão extrapola os objetivos da presente dissertação. A seguir, serão brevemente analisados os acordos até então concluídos ou em negociação pelos EUA.

Na Tabela 9, os acordos comerciais foram distribuídos conforme a sua ratificação e entrada em vigor. Por exemplo, o NAFTA, mesmo que tenha sido negociado na época de George W. H. Bush, foi incluído na seção de Bill Clinton, pois entrou em vigor em 1994. Trata-se de uma escolha metodológica, que atribui o maior peso nas negociações ao Presidente que participou da ratificação do Acordo. Voltando ao exemplo do NAFTA, W. H. Bush assinou Acordo em 1992, mas Clinton negociou disciplinas adicionais relacionadas ao meio ambiente e aos direitos autorais antes da sua ratificação. Um outro exemplo seria o Acordo Transpacífico (TPP), que foi assinado na gestão de Barack Obama em 2016, mas não chegou a ser ratificado, pois Donald Trump retirou o país do Acordo em 2017.

Tabela 9: Indicador de acordos comerciais dos EUA (dados referentes a 2019).

Governo	Contraparte	Entrada em vigor	Balança comercial (USD bi)	Corrente de comércio (%/total)	Relevância de acordos (soma de corrente comer.)	Status
Ronald Reagan	Israel	1985	-5,5	0.8	0,8	Vigente.
Bill Clinton	NAFTA	1994	-139,7	29.4	29,4	Vigente até 1 jul. 2020
George W. Bush	Jordânia	2002	-0,7	0.1	4,6	Vigente.
	Singapura	2003	4,9	1.4		Vigente.
	Chile	2003	4,6	0.6		Vigente.
	Austrália	2004	-7,7	0.9		Vigente.
	Marrocos	2005	1,8	0.1		Vigente.
	CAFTA-DR ¹	2006	12,9	1.4		Vigente.
	Bahrein	2006	0,3	0.1		Vigente.
Barack Obama	Omã	2009	0,7	0.1	4,6	Vigente.
	Peru	2009	3,1	0.4		Vigente.
	Rep. Coreia	2012	-23,0	3.2		Vigente, mas revisado
	Colômbia	2012	0,07	0.7		Vigente.
	Panamá	2012	7,3	0.2		Vigente.
Donald Trump	TPP ²	-	-271,4	41.3	72,1 ³	Interrompido
	TTIP ⁴	-	-183,0	17.3		Em negociação
	Reino Unido	-	4,9	3.2		Em negociação
	Rep. Coreia	2019	-23,0	3.2		Vigente
	Japão	2020	-72,3	5.3		Vigente
	USMCA	2020	-139,7	29.4		Vigente a partir de 1 jul. 2020
	China (Fase 1)	2020	-180,1	13.7		Vigente

Fonte: elaboração própria com base em WTO (2020h) e ITC (2020c).

¹ CAFTA-DR – República Dominicana e América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua)

² TPP - Parceria Transpacífica (Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Singapura, os EUA e Vietnã).

³ O cálculo não inclui os dados do TPP, devido à retirada dos EUA das negociações

⁴ TTIP - Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (União Europeia); os cálculos de impacto não incluem o Reino Unido.

a) Acordo Transpacífico (TPP).

Uma das primeiras medidas comerciais de Donald Trump, como Presidente dos EUA, foi a retirada de seu país do Acordo Transpacífico (TPP, sigla em inglês) em 2017. Majoritariamente, este acordo foi negociado na gestão do Presidente Barack Obama com onze países da Ásia e Pacífico²². Na época da sua negociação, o TPP recebeu diversas críticas por parte da sociedade civil após vazamento de textos negociados em segredo (EFF, 2016; KAMINSKI, 2015; RUSHE, 2013).

Na sua maioria, as críticas eram direcionadas à forma discreta de condução das negociações, a previsão de restrição de liberdades dos usuários da internet e favoritismo às grandes corporações (BEHSUDI, 2016; EFF, 2015, 2016; GUIDA, 2016). Apesar da repercussão negativa, o TPP foi assinado pelos 12 países em 2016; contudo, o TPP não chegou a ser ratificado, pois os EUA se retiraram do Acordo com Donald Trump (MCBRIDE e CHATZKY, 2019).

Pelas previsões do TPP, o Acordo deveria ser ratificado por, pelo menos, seis países signatários, cuja somatória de seus PIB deveria representar mais do que 85% do somatório do PIB de todos os signatários (USTR, 2016). Ou seja, o TPP necessariamente deveria contar com a participação dos EUA (67% do PIB do TPP) e do Japão (16% do PIB do TPP) para entrar em vigor (WORLD BANK, 2020c). Com a saída dos EUA, o maior país em termos de PIB, restou inviabilizada a implementação do acordo.

Como solução, os onze Estados remanescentes renegociaram o TPP e criaram o Acordo Abrangente e Progressivo para a Parceria Transpacífica (CPTPP, sigla em inglês) (GAC, 2018). No CPTPP, foram modificadas as cláusulas relativas à entrada do acordo em vigor, bem como suprimidos diversos capítulos sobre propriedade intelectual, investimentos e comércio digital, que receberam diversas críticas ao longo de negociação do TPP (CANADIAN LABOUR CONGRESS, 2018; EFF, 2015; GAC, 2018).

Entre as justificativas para a saída, a Casa Branca alegou redução de bem-estar da população americana e não representação dos interesses do país em termos de benefício econômico (WHITE HOUSE, 2017b). A medida gerou diversas críticas entre as quais se encontram a redução da influência dos EUA na Ásia e o favorecimento da expansão econômica chinesa naquela região (WILLIAMS e FERGUSSON, 2018).

²² O TTP foi negociado entre 12 países, a saber: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, os EUA, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Singapura e Vietnã.

a) *O Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento - TTIP.*

O TTIP (sigla em inglês) é um “mega-acordo” lançado na gestão de Barack Obama. Trata-se de um acordo comercial em negociação entre os EUA e a União Europeia (UE). Entre os seus objetivos, encontram-se a liberalização bilateral de investimentos, a redução de barreiras ao comércio de serviços e a implementação de normas e disciplinas para fortalecer as regras multilaterais de comércio (EC, 2020). Diferentemente do TTP, o Presidente Trump não se retirou do acordo comercial com a UE.

As negociações do TTIP estagnaram mesmo antes da presidência de Trump. A última rodada de negociações foi realizada em 2016, em que as partes resolveram pausar e reavaliar o status do referido acordo (EC, 2016a, 2020). Questões sensíveis não resolvidas na época se encontram comércio de dispositivos médicos, automóveis, medicamentos e subsídios agrícolas (AKHTAR e JONES, 2017).

Em fevereiro de 2019, no âmbito da Seção 232 sobre segurança nacional, o DoC submeteu os resultados da investigação sobre importação de automóveis da UE, México, Japão e Coreia do Sul. No caso do México, Japão e Coreia do Sul, os EUA já concluíram as negociações comerciais, o que, de certa forma, resguardou os parceiros de uma possível ação unilateral de Washington. O único ator pendente é a UE.

Em maio de 2019, a Casa Branca proclamou as importações provenientes da UE como ameaças à segurança nacional no âmbito da Seção 232 (WHITE HOUSE, 2019a). Contudo, as restrições comerciais ainda não foram impostas, devido às negociações bilaterais em andamento (CANIS e WILLIAMS, 2020). Em abril de 2019, a UE reabriu o mandato negociador com os EUA (EUROPEAN COUNCIL, 2019).

Em junho de 2020, o USTR iniciou uma investigação no âmbito da Seção 301, relativa à Taxa de Serviço Digital (TSD) aplicada por diversas jurisdições estrangeiras, incluindo a UE (USTR, 2020f). Neste caso, a UE está considerando aplicar uma taxa de 3% sobre as empresas provedoras de propaganda e serviços digitais (EP, 2020). Para ser sujeita à TSD, a receita anual da empresa deve ser maior do que € 700 milhões no mundo e € 50 milhões no bloco europeu (Idem., 2020). Segundo o USTR, a proposta é desenhada de tal forma para afetar somente as empresas estadunidenses (LOWRY, 2019; USTR, 2020f). Se o USTR considerar que a medida da UE é injusta para as empresas estadunidenses, poderá aplicar sanções unilaterais.

b) *O Acordo de Livre Comércio entre os EUA e o Reino Unido.*

Em meados de 2017, o USTR e a Secretaria Internacional de Comércio do Reino Unido estabeleceram o Grupo de Trabalho sobre Comércio e Investimentos. O objetivo deste fórum é

garantir um fluxo contínuo de bens, serviços e investimentos entre os países, mesmo após a saída do Reino Unido da UE. Até então, as partes acordaram que as concessões comerciais garantidas ao Reino Unido, como membro da UE, serão continuadas após a sua saída do bloco (USTR, 2020k). Em maio de 2020, as partes lançaram oficialmente as negociações comerciais, que ainda estão em fase inicial (DIT, 2020).

Importante frisar que o Reino Unido é alvo da investigação da Seção 301 do USTR, de junho de 2020, sobre a Taxa sobre Serviços Digitais (TSD) (USTR, 2020f). O Governo Britânico está planejando introduzir esta taxa com o *Finance Bill 2020* (HMT, 2020). A TSD seria aplicada sobre mecanismos de pesquisa na internet, mídias sociais e mercados online (*Idem., 2020*). Assim como na UE, a TSD seria aplicada somente sobre empresas com receita maior do que £ 500 milhões no mundo e £ 25 no território do Reino Unido (*Idem., 2020*). As negociações de livre comércio continuaram concomitantemente às investigações do USTR sob Seção 301.

c) O Acordo Comercial e o Acordo Digital entre os EUA e o Japão.

Em outubro de 2019, os EUA assinaram dois acordos com a contraparte japonesa. O primeiro é o ALC denominado USJFTA (sigla em inglês) e o outro é o Acordo sobre Comércio Digital. No âmbito do USJFTA, a liberalização comercial foi pouco significativa aos EUA, apesar da abertura de certos setores protegidos pelo Japão, como o de agricultura (MACMAP, 2020). A liberalização comercial do acordo abrangeu apenas 5% de comércio bilateral entre ambos os países (CIMINO-ISAACS e WILLIAMS, 2020). Entretanto é importante considerar que a tarifa média aplicada no Japão e no EUA é baixa, equivalente a 2,45% e 1,59%, respectivamente (WITS, 2020). Assim, o acordo foi celebrado com o propósito de destinado reduzir os picos tarifários.

O Acordo sobre Comércio Digital, por sua vez, possui sofisticação maior, garantindo o livre fluxo de dados e condições vantajosas de acesso a mercados entre os dois países (USTR, 2019e). Mais especificamente, foram reforçados a proteção à propriedade intelectual, o princípio de tratamento nacional sobre produtos digitais e a transparência de regulamentos do governo (USTR, 2019a). As cláusulas sobre comércio e serviços digitais do Acordo com Japão e países do USMCA são considerados como *standard* para outras negociações comerciais.

Tanto o USJFTA quanto o Acordo sobre Comércio Digital entraram em vigor em janeiro de 2020 e são tratados como acordos iniciais (“*Stage one*” *agreement*), pressupondo que haverá outros acordos mais abrangentes (USTR, 2019e). No momento, os dois acordos não possuem provisões sobre a solução de disputas bilaterais; o USJFTA, por sua vez, não prevê

ainda comércio de automóveis e manipulações cambiais (CIMINO-ISAACS e WILLIAMS, 2020). Nos outros estágios de negociações, os EUA podem perseguir os objetivos que constam no *Trade Promotion Authority* d 2015 (TPA), a saber: práticas regulatórias; empresas estatais; defesa comercial; entre outros (US CONGRESS, 2015).

d) *Acordo de Livre Comércio entre os EUA e República da Coreia.*

O acordo comercial entre os EUA e a Coreia do Sul, o KORUS (sigla em inglês), foi originalmente negociado e implementado na gestão do Presidente Barack Obama, em 2012. Contudo, as partes voltaram a negociar potenciais emendas ao acordo com Donald Trump em janeiro de 2018. Já em setembro do mesmo ano, as partes assinaram uma versão emendada do KORUS, que entrou em vigor em janeiro de 2019 (USTR, 2019d).

Comparado ao KORUS original, entre as novas previsões se encontram alterações na legislação interna da Coreia do Sul, relativas às regras de investimento, aos regulamentos aduaneiros e ao acesso do mercado coreano pelos EUA (USTR, 2018d; WILLIAMS e colab., 2018). Ademais, foram emendados os capítulos sobre defesa comercial, adicionando mais transparência e esclarecendo os métodos de cálculo de dumping.

No momento da sua revisão, o KORUS original possuía vigência de apenas seis anos. Visto isso, o acordo original tinha previsões similares àquelas negociadas nos acordos de Trump em temas de comércio digital e propriedade intelectual (CRS, 2014; USTR, 2019f). Entretanto, essas previsões foram atualizadas com a sua revisão. Por exemplo, no KORUS original não havia proibição expressa sobre a exigência de localização de “data-centers” de provedores estrangeiros no território de prestação do serviço (USTR, 2019f).

e) *United States – Canadá – México (USMCA).*

Na época da criação, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) foi o mais abrangente acordo comercial até então negociado pelos EUA. Contudo, um dos temas mais recorrentes na campanha eleitoral de Donald Trump foram as críticas ao acordo (CNN, 2016; FORTUNE, 2016). O então candidato ao posto presidencial afirmava que o NAFTA era o “pior acordo comercial já firmado pelos EUA” e que os EUA perderam milhares de empregos para o México (BBC, 2016a; BLOOMBERG, 2016).

Após vencer as eleições em 2016, Donald Trump iniciou a renegociação do NAFTA, em julho de 2017, e finalizou o processo de revisão em dezembro de 2019. Foi acordada a substituição do NAFTA por um outro ALC chamado *United States – Canada – Mexico* (USMCA) (USTR, 2019i). Conforme o preâmbulo do USMCA, trata-se de uma atualização do

NAFTA às circunstâncias do século XXI, apoiando o comércio mutuamente benéfico e promovendo a competitividade de exportações dos países norte-americanos nos mercados globais (USTR, 2019c).

A maioria das barreiras tarifárias e questões de acesso a mercados já havia sido eliminada entre as partes na época do NAFTA (1992, 1994). Assim, em termos de comércio de bens, sua revisão foi direcionada para barreiras comerciais específicas, como procedimentos de licenciamento e aumento de quotas de importação sem incidência da tarifa. Entre os destaques da liberalização comercial se encontram produtos agropecuários, como lácteos, carnes em geral e ovos (USTR, 2019b). Espera-se que o verdadeiro impacto comercial para os países venha das novas regras comerciais.

O USMCA regulamentou diversos temas que não constavam no NAFTA nem na OMC, a saber: comércio digital, manipulação cambial, empresas estatais e medidas anticorrupção (USTR, 2019b). A maioria de cláusulas do NAFTA foi incorporada ao USMCA. Entretanto, alterações significativas ocorreram em capítulos sobre regras de origem, resolução de disputas, compras governamentais e propriedade intelectual (VILLARREAL e FERGUSSON, 2020).

A criação do USMCA foi um evento relevante na política comercial dos EUA, pois ele servirá como base para futuros acordos comerciais dos EUA (PWC, 2020; THEHILL, 2020; WSJ, 2019). Dessa forma, é importante frisar algumas previsões inovadoras ou substancialmente reformadas do acordo, como comércio digital e empresas estatais. As previsões do capítulo sobre comércio digital repetem, em muitos aspectos, as cláusulas do Acordo Digital entre os EUA e o Japão. Entre os destaques se encontram a proteção de fluxos comerciais de dados, processamento de dados pelo governo, a defesa de códigos ou algoritmos e cooperação em segurança cibernética (*cybersecurity*) (USTR, 2019l).

As negociações sobre empresas estatais²³, por sua vez, são especialmente relevantes no contexto de combate a economias não de mercado na OMC. As cláusulas negociadas reforçam que as empresas estatais engajadas em atividades comerciais devem ter políticas orientadas para o lucro (USTR, 2019m). Ademais, a produção de bens ou o fornecimento de serviços ao consumidor deve ser realizado em quantidades e a preços definidos pela própria empresa, sem intervenção estatal (Idem., 2019).

²³ O Artigo 22.1 do USMCA define empresas estatais da seguinte forma: “[...] an enterprise that is principally engaged in commercial activities, and in which a Party: (a) directly or indirectly owns more than 50 percent of the share capital; (b) controls, through direct or indirect ownership interests, the exercise of more than 50 percent of the voting rights; (c) holds the power to control the enterprise through any other ownership interest, including indirect or minority ownership; or (d) holds the power to appoint a majority of members of the board of directors or any other equivalent management body” (notas de rodapé omitidas, USTR, 2019).

O USMCA estabelece a possibilidade de questionamento de práticas dessas empresas em tribunais ou órgãos administrativos nacionais (USTR, 2019m). Outra previsão legal que chama atenção é a garantia de continuação de negociações a fim de estender a aplicação destas cláusulas a outras atividades de empresas públicas não previstas no acordo (Idem., 2019). O USMCA deve entrar em vigor em primeiro de 1 de julho de 2020, substituindo o NAFTA.

f) O Acordo Econômico e Comercial com China.

Um dos assuntos que acompanhou a gestão de Donald Trump foi a “Guerra Comercial” com a China. As suspeitas sobre violações de direitos de propriedade intelectual, apropriação indevida de tecnologia e de inovação pela China, levaram o Presidente Donald Trump iniciar uma investigação sob Seção 301 em 2017. Após considerar as práticas chinesas como inconsistentes, os EUA aplicaram diversas sobretaxas às importações provenientes da China, provocando retaliações do país asiático. Em janeiro de 2020, os EUA e a China concluíram a Fase 1 do Acordo Econômico e Comercial (USTR, 2020c). Os fundamentos para investigação, bem como a análise do acordo será feito na seção 4.3 a seguir.

4.3. Acordo Econômico e Comercial com a China: Fase 1.

Conforme demonstrado no Capítulo 2, a China elevou consideravelmente o seu poder estrutural nos últimos 30. A ascensão se deve, principalmente, aos avanços nas estruturas de segurança e de produção. Embora ainda distante dos indicadores apresentados pelos EUA, a China segue logo após o país norte-americano no que tange a gastos militares e lucratividade de empresas. Entretanto, segundo a seção 2.5 da dissertação, a China ainda está muito distante de alcançar e superar os EUA em termos de poder estrutural. Os resultados da Fase 1 do Acordo entre os EUA e a China corroboram este achado.

Em 2017, a partir da solicitação do Presidente Donald Trump, o USTR iniciou investigação no âmbito da Seção 301 sobre as práticas comerciais da China. A agência analisou diversos atos, políticas e práticas chinesas em relação à transferência tecnológica, à propriedade intelectual e à inovação, que podem ser enquadradas como injustificadas ou discriminatórias perante os negócios dos EUA (USTR, 2017b). Mais especificamente, a USTR investigou as seguintes infrações:

- Utilização de formas diversas para pressionar ou forçar a transferência de tecnologia e de propriedade intelectual para empresas chinesas, feitos por meio de um sistema pouco transparente ou discriminatório de aprovação,

requerimentos de formação de *joint venture* e limitação da participação de capital estrangeiro, entre outros;

- Imposição de atos, políticas e práticas que inibem as empresas estadunidenses de firmarem acordos relativos às licenças e às tecnologias com empresas chinesas com base em negociação livre (*market-based*);
- Implantação de política governamental de aquisição de empresas dos EUA ou de investimento nelas para obter acesso à tecnologia de ponta e garantir a transferência tecnológica em setores considerados estratégicos pela China (trata-se de política *Made in China 2025*);
- Condução de ataques cibernéticos sobre sistemas de informática de empresas estadunidenses para obter acesso ilegal à propriedade intelectual, aos segredos comerciais e às informações comerciais confidenciais, garantindo a fim de obter vantagens competitivas desleais para empresas chinesas (USTR, 2017b).

Importante frisar que críticas às políticas tecnológicas da China não são novas. As tentativas para corrigir as práticas em questão já estão na agenda dos EUA desde a década de 1990 (USTR, 1992, 2018c). Oportuno dizer que essas questões também já foram levantadas nas diversas reuniões de alto nível, principalmente entre o então Presidente Barack Obama e sua contraparte Xi Jinping (USTR, 2017a). Ademais, os EUA já questionaram as práticas da China em relação aos direitos de propriedade intelectual na OMC (WTO, 2009b, a, 2019b). Entretanto, as ações tiveram sucesso limitado.

Nos tempos atuais, após a condução da investigação, o USTR identificou que as práticas chinesas podem se enquadrar como ilícitas e anticompetitivas. Em seguida, o Presidente Donald Trump autorizou uma escalada tarifária sobre as importações provenientes da China, com a finalidade de pressionar o país asiático a mudar suas práticas. O resultado foi a elevação tarifária mútua entre os EUA e a China, denominada pela imprensa como Guerra Comercial. Entre março de 2018 e janeiro de 2020, os EUA aplicaram sobretaxas de 15% até 25% sobre o volume de USD 364 bilhões de importações da China (JONES e colab., 2020). O Partido Comunista, por outro lado, retaliou com aproximadamente USD 91 bilhões em importações dos EUA (Idem., 2020).

Após as negociações se prolongarem por quase dois anos, os EUA e China chegaram a um acordo em 15 de janeiro de 2020 (USTR, 2020c). Segundo análise das cláusulas assinadas, a China assumiu diversas obrigações legais; os principais destaques se encontram na Tabela 10 a seguir.

Tabela 10: Destaques do acordo entre os EUA e a China, resultante da Guerra Comercial.

Capítulo	Referência legal	Descrição
1. Propriedade intelectual	<i>Art. 1.5: Burden-Shifting in a Civil Proceeding</i>	Se houver indícios de desapropriação indevida de segredos comerciais, a China deve providenciar provas de não apropriação. Ou seja, trata-se de inversão do ônus da prova.
	<i>Art. 1.9: Protecting Trade Secrets and Confidential Business Information from Unauthorized Disclosure by Government Authorities</i>	Reforça a não publicação indevida de dados submetidos ao governo, nem o seu repasse a terceiras entidades, sob pena de processo criminal ou administrativo. Essa cláusula reforça a não transferência de dados às empresas privadas, principalmente às empresas sob controle do Governo chinês.
	<i>Art. 1.14: Infringement on Major E-Commerce Platforms</i>	A China se comprometeu a revogar licenças de plataformas de comércio eletrônico por falhas repetidas em restringir a venda de produtos falsificados ou pirateados. Assim, os sites de venda do AliBaba, por exemplo, podem sofrer essas sanções.
2. Transferência de tecnologia	<i>Art. 2.2: Market Access</i>	Destaca que as Partes ²⁴ não poderão exigir a transferência de tecnologia nos processos de aquisição, <i>joint ventures</i> ou de outros tipos de investimento.
	<i>Art. 2.3: Administrative and Licensing Requirements and Processes</i>	A transferência de tecnologia não pode ser um pré-requisito para emissão de licenças, acesso ao mercado ou garantia de concessão de qualquer benefício às empresas estadunidenses. Esta cláusula especialmente válida no processo de aprovação de produtos médicos e farmacêuticos estadunidenses na China. Tanto o Art. 2.2 quanto o 2.3 visam neutralizar as políticas do <i>Made in China 2025</i> para aquisição de empresas detentoras de tecnologia de ponta dos EUA ou de investimento nelas.
3. Comércio de Alimentos e Produtos Agrícolas	<i>Art. 3.1: General</i>	As Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) devem ser não discriminatórias, baseadas em evidências científicas e levar em conta as diferenças regionais. A China não poderá utilizar o princípio da precaução para criação de SPS. Ademais, Beijing não poderá inibir a importação de produtos de todo território dos EUA em caso de manifestação de doenças ou pestes em certas regiões do país.

²⁴ Refere-se à China e aos EUA.

Capítulo	Referência legal	Descrição
	<p><i>Annex 2: Dairy and Infant Formula;</i> <i>Annex 3: Poultry;</i> <i>Annex 4: Beef;</i> <i>Annex 5: Live Breeding Cattle;</i> <i>Annex 6: Pork;</i> <i>Annex 7: Meat, Poultry and Processed Meat;</i> <i>Annex 8: Electronic Meat and Poultry Information System</i></p>	<p>A China reconhecerá os certificados sanitários (CS) emitidos pelas autoridades dos EUA para diversos produtos, a saber: leite e derivados, carne bovina, carne suína, carne processada e gado vivo. Via de regra, os CS são concedidos pelo país importador (a China, neste caso), após investigações <i>in loco</i> (USDA, 2017, 2020).</p> <p>A China também deverá respeitar os limites máximos de resíduos (MLR, sigla em inglês) previstos no Codex Alimentarius. Caso os MLRs sejam mais restritivos do que os internacionalmente aceitos, eles devem ser baseados em evidências científicas.</p> <p>Ademais, até fevereiro de 2020, a China se comprometeu a introduzir um sistema eletrônico de verificação e consulta de certificados de exportação emitidos pela <i>Food Safety and Inspection Service (FSIS)</i> do Departamento de Agricultura dos EUA (USDA, sigla em inglês) para importação de aves, carne bovina e suína (ver o histórico sobre o certificado em USDA, 2018).</p>
	<p><i>Annex 16. Agricultural Biotechnology</i></p>	<p>A China deverá implementar um sistema de avaliação de produtos da biotecnologia agrícola (produtos geneticamente modificados – GM) de forma transparente, previsível e eficiente, com base em ciência e avaliação de risco.</p> <p>As reuniões do <i>National Biosafety Committee</i> (NBC, sigla em inglês), que apreciam as petições, devem ocorrer pelo menos duas vezes ao ano, levando em conta a quantidade de petições. O mais importante é que todo o processo de autorização para comercialização de produtos geneticamente modificados (GM) não poderá levar mais do que 24 meses após solicitação.</p> <p>Até então, o governo chinês não possuía um limite temporal para análise dos pleitos, nem clareza nos processos ou requisitos necessários para obtenção de autorização. Frequentemente, a liberação de produtos GM ocorria mais de cinco anos depois de solicitação (AGROBIO, 2018). Entre os produtos beneficiados, encontram-se soja e milho.</p>
4. Financeiros	<p>Serviços <i>Art. 4.4: Electronic Payment Services</i></p>	<p>A China não restringirá a entrada de serviços de pagamento eletrônico dos EUA – como Visa, Master Card ou American Express – e permitirá operação de serviços de pagamento sem a participação do capital chinês.</p>

Capítulo	Referência legal	Descrição
	<i>Art. 4.6: Insurance Services</i>	Até primeiro de abril de 2020 a China eliminará o limite de participação de capital estrangeiro no setor de seguros de vida, saúde e aposentadoria. Ademais, as empresas dos EUA poderão estabelecer empresas seguradoras naquele país com 100% de capital estadunidense.
	<i>Art. 4.7: Securities, Fund Management, Futures Services</i>	Da mesma forma, o mercado de fundos de investimento também será aberto para o capital estadunidense.
		Conforme abordado na seção 3.2.3, a medida visa restringir a abundância de crédito subsidiado pelo Governo no território da China.
5. Políticas macroeconômicas, câmbio e transparência	<i>Art. 5.2: Exchange Rate Practices</i>	As Partes reafirmaram compromissos perante o FMI de evitar manipulação do câmbio ou do sistema monetário para garantir um ajuste eficiente de balanço de pagamentos e inibir ganhos competitivos desleais.
		Em 2019, o Departamento de Tesouro dos EUA (USDT, sigla em inglês) designou a China como manipulador cambial, que utiliza a desvalorização da moeda para conseguir vantagens anticompetitivas no comércio internacional (USDT, 2019). Nota-se que esta prática foi criticada por Donald Trump diversas vezes durante a campanha eleitoral (PALMER e SCHRECKINGER, 2015; WONG e XIE, 2016).
	<i>Art. 5.3: Transparency</i>	As Partes se comprometeram a continuar disponibilizando ao público relatórios previstos no <i>IMF's Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity</i> , bem como dados sobre comércio exterior e contas financeiras (investimento direto, carteira de investimentos, entre outros).
6. Ampliação de comércio	<i>Art. 6.1: Objectives</i>	O objetivo deste capítulo pode ser transmitido com a seguinte citação do Artigo 6.1: “ <i>actions being taken by China to open up its economy and improve its trade regime should lead to improved trade flows, including significant increases in exports of goods and services to China by the United States and other countries</i> ” (ênfase adicionada, USTR, 2020a).
	<i>Art. 6.2: Trade Opportunities</i>	Assim, o acordo visa a expansão de exportações dos EUA para China e não vice-versa. Segundo o Artigo 6.2, a China se comprometeu a adquirir USD 200 bilhões em bens e serviços dos EUA entre janeiro de 2020 e dezembro de 2021.
7. Avaliação Bilateral e Mecanismo de Solução de Controvérsias (MSC)	<i>Art. 7.1: Bilateral Evaluation and Dispute Resolution Arrangement</i>	As partes acordaram organizar reuniões periódicas para discutir avanços e dificuldades na implementação do acordo.
	<i>Art. 7.4: Dispute Resolution</i>	Em relação ao MSC, refere-se à criação de um órgão pragmático (ou diplomático), sem poderes judiciais autônomos. Dessa forma, os desentendimentos serão resolvidos por meio de negociação bilateral e não por meios quase-judiciais como na OMC.

Fonte: elaboração própria, com base no acordo comercial entre os EUA e a China (USTR, 2020c).

Importante notar que nem todas as cláusulas do acordo entrarão em vigor imediatamente no solo chinês. Diversas obrigações legais ainda devem passar pelo Poder Legislativo da China ou serem internalizadas pelos respectivos regulamentos do Poder Executivo. No caso dos EUA, o acordo impõe uma carga insignificante de adaptações necessárias. A título de exemplo, quase todas as cláusulas do capítulo 1 sobre Propriedade Intelectual terminam com a seguinte frase: “*The United States affirms that existing U.S. measures afford treatment equivalent to that provided for in this Article*” (USTR, 2020c).

Uma das principais preocupações de diversos analistas diz respeito às tarifas de importação aplicadas mutuamente entre os EUA e a China (BELLORA e FONTAGNÉ, 2019; BERTHOU e colab., 2019; ITAKURA, 2020). De fato, a guerra tarifária pode reduzir o crescimento do PIB mundial e elevar incertezas econômicas em curto e médio prazo. Por outro lado, muitas análises não consideram o fato de que um dos objetivos principais dos EUA nesta disputa comercial é a negociação de novas regras comerciais. Assim, trata-se de uma “janela de oportunidade” para introduzir normas de comércio internacional relativas às economias não de mercado, que não se encontram no âmbito da OMC (ver a seção 3.2.3 da dissertação).

Diversas cláusulas do acordo firmado em janeiro de 2020 visam elevar a proteção da propriedade intelectual, bem como reduzir barreiras na condução de negócios estadunidenses em solo chinês. A mensuração de seu impacto é muito mais complexa, pois envolve diversos elementos qualitativos, como clareza de normas e procedimentos, transparência e equidade de análise.

Em 2015, o governo chinês lançou sua política industrial chamada *Made in China 2025*. A ação é direcionada para a transformação da China de mera fabricante de bens tecnológicos para criadora de tecnologia de ponta. Entre os setores desenvolvidos se encontram tecnologia da informação, robótica, novos materiais e energia verde (STATE COUNCIL, 2018). O governo chinês estima um investimento de 300 bilhões de renminbi no projeto entre 2016 e 2020 (STATE COUNCIL, 2017).

A avaliação do *Made in China 2025* deve considerar o fato de que o país não é uma economia não de mercado. Mesmo que a China abandonou o modelo de economia com planejamento centralizado (ZPE), o país continua com elevado controle sobre atuação de agentes econômicos em certos setores. Um exemplo emblemático, é o *Steel Policy*, em que os produtores de aço e alumínio não podem atuar fora do planejamento do Estado, mesmo em relação ao volume de produção ou até liberdade para realizar fusões e aquisições (ver a seção 3.2.3.).

Os investimentos do país asiático nos EUA passaram por algumas fases. Em 1990, o investimento era direcionado principalmente para facilitação de comércio; em meados de 2000, para extração de recursos naturais (HANEMANN e ROSEN, 2014). A partir de 2010, entretanto, o foco principal do investimento da China nos EUA mudou para aquisição de empresas tecnológicas e detentoras de tecnologias de ponta (Idem., 2014). À luz do Acordo assinado em janeiro de 2020, a atuação agressiva chinesa, com a aquisição de empresas estadunidenses detentoras de *know-how* ou imposição de requisitos de transferência tecnológica para acesso ao mercado chinês foi restringida. Importante frisar que as preocupações dos EUA com as práticas predatórias sobre direitos de propriedade intelectual e a intervenção do Estado chinês no setor tecnológico foram levantadas ainda na gestão de W. Bush (Idem., 2014).

Voltando à análise do acordo, diversos setores que foram até então restritos à participação do capital estrangeiro foram abertos para os EUA. Entre os exemplos se encontram o mercado de fundos de investimento e seguros. Além disso, o acordo reforçou a transparência das Partes no setor financeiro, incluindo informações sobre a liquidez da moeda estrangeira e reservas internacionais.

Também chama atenção um ponto controverso do acordo, que é a obrigação da China em comprar USD 200 bilhões de dólares em produtos dos EUA entre 2020 e 2021. Por um lado, a medida pode ser interpretada como uma forma de compensação aos EUA pela Guerra Comercial. Por outro lado, as obrigações de compra podem ser instrumentalizadas pela China a fim de punir terceiros Estados. Este foi o caso do impasse entre China e Austrália, em que o país asiático, motivado por razões políticas e obrigada a comprar carne bovina dos EUA, limitou as importações desse produto proveniente da Austrália. (WESTCOTT, 2020).

O Acordo firmado entre os EUA e a China é denominado como *Phase One*, indicando que haverá outras etapas de negociação. Conforme as cláusulas do Acordo, a China se comprometeu a liberalizar diversos setores da sua economia, bem como alterar as regras de acesso ao seu mercado. Entretanto, a *Phase One* não tratou de outros temas relevantes, como empresas estatais, manipulações cambiais, comércio digital, defesa comercial, entre outros. Assim, espera-se que as futuras fases de negociações supram essas lacunas.

Uma conclusão interessante pode ser extraída a partir da Guerra Comercial. Os EUA implantaram as primeiras sobretaxas às importações da China em junho de 2018. Ao longo de dois anos subsequentes, as tarifas foram elevadas, afetando USD 363 bilhões de importações, no início de 2020 (WILLIAMS e HAMMOND, 2020). Isso representa 77% de todas as importações provenientes da China em 2019 (total de USD 472 bilhões) (ITC, 2020a). Portanto, além do combate às práticas inconsistentes da China em propriedade intelectual, uma razão

secundária para imposição de barreiras comerciais é a diminuição da dependência das cadeias de produção e consumo estadunidenses frente ao país asiático. Mesmo que os dois países firmem a Fase 1 do Acordo, as sobretaxas dos EUA continuam em vigor até o momento (WILLIAMS e HAMMOND, 2020).

Assim, os EUA estão buscando alternativas à China tanto como local de fabricação de produtos quanto como fornecedor de insumos. Trata-se de um plano ambicioso de substituição do papel da China nas cadeias globais de valor. Esta visão é sustentada por Robert Lighthizer, atual Representante de Comércio dos EUA (USTR) (US CONGRESS, 2020d). Diversas propostas legislativas que tramitam no Congresso dos EUA, também estão buscando encontrar fontes de suprimento industrial alternativo à China (US CONGRESS, 2019, 2020b, c, a). Sob esta ótica, a Guerra Comercial é um meio para reverter a dependência dos EUA da China em termos de local de produção de bens, serviços ou fornecimento de insumos. No plano internacional, um movimento similar é observado no Japão, em que o Governo apoiará financeiramente a remoção de fábricas para outros países (REYNOLDS e URABE, 2020).

4.4. Acordos bilaterais como alternativa para negociação de regras de comércio.

Conforme já mencionado, um dos pilares da OMC é a negociação de regras multilaterais. Todavia, essa função da Organização não tem demonstrado eficácia. A primeira e a última rodada de negociações na OMC – a Rodada Doha – não produziu resultados plausíveis após quase 20 anos de ocorrência. Uma consequência lógica é a defasagem das regras multilaterais de comércio. Em 1995, quando a OMC foi criada, a realidade da economia mundial era diferente. A internet não era tão difundida, o comércio de serviços estava em estágios menos sofisticados e a participação de economias não de mercado no comércio era bem menor.

Considerando que a OMC não se mostrou um espaço efetivo para criar regras de comércio internacional, os EUA recorreram aos Acordos de Livre Comércio (ALC) como solução. A seguir, serão apresentados os principais destaques que foram negociados por Washington em acordos bilaterais recentes.

a) Comércio de serviços, incluindo serviços financeiros e de telecomunicações.

Em termos de regulamento de serviços em geral, foi negociada a proibição de diversas práticas, como discriminação contra fornecedores estrangeiros, limitação do número de

provedores, exigência de presença física no país ou requisito de parceria local (USTR, 2018f). Em termos financeiros, foi introduzida a Cláusula de Tratamento Nacional, em que provedores estrangeiros devem receber o mesmo tratamento que as empresas nacionais. Em serviços de telecomunicação foram eliminadas as restrições de entrada e provisão de serviços por empresas estrangeiras. Tanto no setor de finanças quanto no de telecomunicações, as partes não foram dispensadas de cumprir os regulamentos locais de cada país (USTR, 2019b).

b) Empresas estatais (States Owned Enterprise – SOE)

Como elemento central, os EUA negociaram o conceito de SOE. Trata-se de uma empresa controlada pelo Estado, seja por meio de participação majoritária no capital social, ou seja por meio de direito a voto (USTR, 2019b). Esta definição também engloba o controle de empresa por meio de controle indireto sobre o empreendimento ou participação minoritária no capital com poder de influência nas decisões (*Idem.*, 2019). Dessa forma, a interpretação do termo “órgão público” dada pelo Órgão de Apelação da OMC foi revertida (ver a seção 3.2.2.e.ii.).

Em relação à atuação de SOE, as cláusulas bilaterais reforçam que empresas devem fazer decisões a partir de considerações comerciais (USTR, 2019b). Ademais, os acordos bilaterais preveem que as vantagens recebidas por SOE de Estados, como subsídios, não podem ter impactos nocivos a outros agentes econômicos (*Idem.*, 2019). Alguns acordos, como o USMCA, possuem previsões mais específicas sobre investigação de defesa comercial do que àquelas encontradas na OMC (*Idem.*, 2019).

c) Direitos de propriedade intelectual.

Desde o NAFTA e a OMC, a proteção de direitos de propriedade intelectual está entre os principais objetivos de negociação dos EUA. O *Trade Promotion and Accountability Act* (TPA), chamado as vezes de *fast track*, também possui previsões específicas sobre esses direitos (US CONGRESS, 2015).

Em relação às novas previsões em acordos comerciais celebrados na gestão do Presidente Trump, destacam-se que: as infrações a direitos de propriedade intelectual podem ser resolvidas em disputas bilaterais; o roubo de segredos comerciais, incluindo os digitais, pode ser incriminado; os direitos de exclusividade são mais rígidos do que aqueles do TRIPS, especialmente para medicamentos, marcas, desenho industrial, direitos autorais, entre outros (FERGUSSON e AKHTAR, 2020; USTR, 2018f, 2019b). Em relação às entidades

governamentais, notam-se cláusulas específicas que protegem os dados e informações comerciais confidenciais contra a disponibilização indevida ao público (USTR, 2019b).

d) Comércio digital de bens e serviços

Diversas cláusulas aplicadas sobre o comércio de serviços e direitos de propriedade intelectual também se aplicam para comércio digital. Um exemplo é a cláusula de tratamento nacional. Entre os compromissos negociados sobre comércio digital se encontram proibições para aplicar tarifas alfandegárias sobre produtos transmitidos eletronicamente, restringir o fluxo de dados entre os Estados, impor penalidades sobre plataformas que transmitem ou armazenam dados de terceiros (USTR, 2019a). As previsões negociados com o Japão e os países do USMCA criam obstáculos para introdução da Taxa sobre Serviços Digitais (TSD) nos moldes europeus (FORSGREN e colab., 2020).

4.5. Acordos bilaterais como *outside option*: considerações finais.

Das informações e análises precedentes, destacam-se algumas conclusões. Primeiro, as negociações comerciais da gestão de Donald Trump são as mais significativas em termos de comércio de bens se comparadas às gestões anteriores. A soma da corrente de comércio de acordos negociados por Donald Trump representou 72,1% do total do país norte-americano. Este valor é 15 vezes maior do que os acordos concluídos no período de Obama ou W. Bush. Se se considerar aqueles já negociados e vigentes, o resultado também é significativo – 51,6% contra 4,6% da Administração de Obama e de W. Bush.

Segundo, a busca dos EUA por acordos bilaterais traz claro indício que o país norte-americano possui uma alternativa à OMC. Há fatores que fortalecem o poder de barganha dos EUA, como seu poder estrutural, elevada credibilidade, falha de negociações multilaterais e disfunção do Órgão Apelação da OMC. Sob a ótica de Koehane e Morse (2014, 2016), os Estados poderosos podem desafiar o *status quo* multilateral por meio de ações unilaterais e bilaterais. Assim, trata-se de situação de *multilateralismo contestado*, em que a autoridade e o escopo da instituição da OMC são desafiados e desacreditados.

Terceiro, a Guerra Comercial é o resultado de críticas acumuladas ao longo da última década, relativas às políticas predatórias da China quanto a direitos de propriedade intelectual. Esta é a justificativa formal para as sanções unilaterais dos EUA. Entretanto, o fluxo comercial afetado (77% de importações provenientes da China), o valor da tarifa aplicada (entre 7,5% e 25% *ad valorem*) e a duração das sanções (mais de 2 anos) indicam um outro propósito. A

guerra comercial é um meio para diminuir a dependência dos EUA em relação à China em termos de cadeias globais de valor. Isso é relacionado tanto às importações de insumos quanto à produção de bens naquele país. Mesmo após a celebração do Acordo com a China em janeiro de 2020, Washington manteve as sobretaxas às importações.

Quarto e último, as negociações no âmbito da Rodada Doha estão estagnadas. A normativa multilateral, portanto, continua a ser gerida por regras negociadas entre 1986 e 1994 (Rodada Uruguaí). Como forma de contornar esta defasagem, os EUA lançaram diversas negociações bilaterais para introduzir novas regras de comércio internacional. Entre os tópicos negociados se encontram câmbio, boas práticas regulatórias, comércio de serviços (de telecomunicação e financeiros), comércio digital, empresas estatais, entre outros. Conforme os acordos bilaterais dos EUA se multiplicam, cria-se um padrão internacional de normas sobre novos temas, que pode ser adotado em futuras negociações multilaterais.

Capítulo 5. O unilateralismo comercial dos EUA.

O Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC foi criado para fortalecer o sistema de solução de disputas no âmbito multilateral. Este órgão veio para criar um mecanismo inexistente na época do GATT 1947. Comparado com seu antecessor, o OSC possui processos de análise “automáticos” e competência para autorizar retaliações em caso de descumprimento de seus entendimentos. Os EUA estão entre os maiores usuários do OSC, bem como são o país mais demandado neste fórum.

A partir de 1994, os contenciosos dos EUA eram resolvidos justamente no âmbito da OMC, mas as ações unilaterais de Donald Trump colocaram em cheque esta tradição. Trata-se da aplicação de sanções pelos EUA, conduzidas à parte do fórum multilateral. À luz do *multilateralismo contestado*, trata-se de ação para reduzir o escopo de atuação e a autoridade da Organização. Conforme abordado na seção 3.2.2, o OSC acumula diversos posicionamentos questionáveis, que infringem as regras acordadas na Rodada Uruguai ou criam obrigações para os Membros. Portanto, para os EUA, a mutação na interpretação das cláusulas da OMC inviabilizou este fórum como um espaço confiável para solucionar desentendimentos.

Na seção 5.1 a seguir, serão apresentados os instrumentos unilaterais que os EUA podem utilizar para coagir terceiros Estados. Nota-se que estes mecanismos foram ativamente empregados na época do GATT 1947, conforme abordado na seção 5.3. Curiosamente, o recrudescimento do unilateralismo dos EUA, entre os anos 1980 e 1990, foi resultado de um regramento ineficiente de solução de disputas no âmbito multilateral. Este ponto será abordado em maiores detalhes na seção 5.2. O uso de medidas unilaterais na gestão de Donald Trump será abordado na seção 5.4, concluindo o Capítulo com breves considerações finais.

5.1. Os instrumentos legais para unilateralismo comercial dos EUA.

Entre as ferramentas mais famosas para coerção unilateral pelos EUA se encontram a Seção 232 do *Trade Expansion Act of 1962* (U.S.A., United States Of America, 2016) e a Seção 301 de *Trade Act of 1974* (U.S.A., (United States Of America), 2018d). Em linhas gerais, os dois instrumentos estabelecem restrições à importação de bens oriundos de determinados países ou territórios. As características e o seu uso serão explicados a seguir.

Além das duas ferramentas supracitadas, o Poder Executivo dos EUA pode utilizar o *International Emergency Economic Powers Act of 1977* (IEEPA), que está sob o guarda-chuva do *National Emergency Act of 1976* (NEA). O IEEPA nunca foi utilizado para elevação tarifária; contudo, não existe impeditivo legal para esta finalidade. Esta legislação será

brevemente abordada na seção “c” para completar o quadro de ferramentas de coerção econômica unilateral dos EUA.

Nota-se que as medidas de defesa comercial, como antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas, não serão abordadas. Esses mecanismos possuem regulamentos específicos na OMC e, com exceção de salvaguarda comercial, geram menos desentendimentos do que ações unilaterais dos EUA com base na Seção 232, Seção 301 e IEEPA. O uso de salvaguarda comercial é menos frequente do que outros instrumentos de defesa comercial; em casos específicos, os Membros afetados podem requerer compensação (WTO, 1994b).

a) *Seção 232 do Trade Expansion Act of 1962.*

A Seção 232 é destinada a analisar os efeitos das importações para a segurança nacional do país. Segundo o *Trade Expansion Act of 1962* (U.S.A., (United States Of America), 1962), o *Bureau of Industry and Security* (BIS) do Departamento de Comércio dos EUA (DoC) é a autoridade competente para conduzir as investigações. Este processo pode ser iniciado a pedido de terceira parte – como empresa privada ou associação – bem como por iniciativa do Governo.

Após a condução da investigação, o Presidente do país deve concordar ou não com os achados do órgão e determinar “ajuste de importações”, se for o caso. Via de regra, a medida é aplicada por meio de elevação tarifária sobre todas as origens, cuja vigência é indeterminada (U.S.A., (United States Of America), 1962).

A legislação do *Trade Expansion Act de 1962* não traz definição concreta sobre o termo “segurança nacional”. Todavia, o texto legal conta com uma série de variáveis que podem ensejar restrição de importações, por razão de segurança nacional. Essas variáveis – não taxativas – devem ser analisadas pela autoridade durante a investigação, por exemplo: se a produção doméstica do bem é necessária por “requisito de defesa”; ou se o impacto da competição estrangeira interfere no bem-estar de indústrias essenciais à segurança nacional (U.S.A., (United States Of America), 2001). Em 2013, o governo dos EUA identificou 16 setores industriais essenciais à segurança do país, que estão listados no *Presidential Policy Directive 21* (WHITE HOUSE, 2013).

Além da incerteza sobre o conceito de “segurança nacional”, existem outras cláusulas que geram ambiguidades. Por exemplo, a legislação 19 U.S.C. § 1862(b)(3)(A) estabelece que o Secretário de Comércio pode dar um voto favorável à adoção de medidas restritivas com base em quantidades ou circunstâncias que possam comprometer a segurança do país. A definição clara de “quantidade” ou de “circunstâncias” permanece nebulosa (U.S.A., (United States Of America), 2018c).

A natureza de proteção garantida pela Seção 232 dos EUA é diferente de uma salvaguarda comercial. Esta última é conduzida pela *U.S. International Trade Commission* (ITC) com base na Seção 201 de *Trade Act of 1974* (U.S.A., (United States Of America), 2012a). A salvaguarda é acionada em casos de surto de importações em tais quantidades ou em tais condições que causam ou ameaçam causar prejuízo grave à indústria doméstica (WTO, 1994b). Diferentemente da Seção 232, a salvaguarda comercial pode ser aplicada sobre qualquer bem e não somente sobre as indústrias consideradas essenciais. Esta medida também possui uma vigência pré-determinada, diferentemente da Seção 232 (WTO, 2019i).

A salvaguarda comercial da Seção 201 possui regulamentação específica no âmbito da OMC (REN, 2018; WTO, 2019i). Embora a natureza de funcionamento dos dois tipos de medidas são parecidas, o governo dos EUA enquadra a proteção estabelecida na Seção 232 nas exceções de segurança previstas no Artigo XXI do GATT (exceções à segurança nacional) e não no Artigo XIX (salvaguarda comercial) (ERASMUS, 2019). Dessa forma, pela interpretação da Casa Branca, as duas medidas em questão – Seções 232 e 201 – possuem natureza e propósitos diferentes.

Cumprir lembrar em quais circunstâncias foi criada a Seção 232, sobre segurança nacional. Na época, a pedido do Presidente John F. Kennedy, foi desenvolvida legislação que visava garantir a provisão de materiais estratégicos, caso ocorresse um conflito armado. A medida foi sancionada em 1962 pelo Presidente em meio à Crise dos Mísseis, contra a União Soviética (PALMER, 2019).

b) Seção 301 do Trade Act de 1974.

A medida comercial coercitiva dos EUA conhecida como “Seção 301” diz respeito a um conjunto de competências legais previstas entre as Seções 301 e 310 do *Trade Act of 1974* (U.S.A., (United States Of America), 2018d). Existem duas situações em que a Seção 301 pode ser acionada, a saber: **i)** caso os direitos garantidos nos acordos comerciais estejam sendo prejudicados; ou **ii)** se as ações, políticas ou práticas de país estrangeiro são “injustificáveis”, “não razoáveis” ou impõem restrições ao comércio dos EUA (U.S.A., (United States Of America), 2018d).

Sob a Seção 301, o USTR goza de elevadas competências para conduzir negociações a fim de eliminar barreiras comerciais aos EUA. Os instrumentos disponíveis à agência estadunidense abrangem desde restrições comerciais até a negociação de acordos comerciais amplos (U.S.A., (United States Of America), 2018d). Caso a agência opte por retaliação, a

medida deve ser imposta sobre bens ou serviços do país estrangeiro em uma dimensão equiparada ao prejuízo sofrido pelos EUA (Idem., 2018c).

Em 1988, o Congresso estadunidense aprovou emendas à legislação comercial de seu país, que ficaram conhecidas como *Omnibus Trade and Competitiveness Act* (U.S.A., (United States Of America), 1988). A nova legislação introduziu reformas profundas no *Trade Act of 1974*, fortalecendo os instrumentos de retaliação comercial previstas na Seção 301. Ademais, o USTR obteve novas funções, a saber: **i)** coordenação da política comercial dos EUA; **ii)** atuação como porta-voz do Presidente dos EUA em assuntos comerciais; e **iii)** notificação ao Presidente e ao Congresso dos EUA sobre andamento de negociações comerciais, bem como sobre a existência de barreiras ao comércio exterior do país (USTR, 2020d).

As emendas ao *Trade Act of 1974* introduziram novas modalidades na Seção 301, denominadas como *Special* e *Super*. Em relação à *Special 301*, ela visa proteger os direitos de propriedade intelectual (DPI) dos EUA em mercados estrangeiros. Com a sua entrada em vigor em 1989, a USTR iniciou a publicação de relatório anual sobre as práticas inadequadas ou prejudiciais aos DPI. O relatório divide os países em três categorias principais:

- i)** *Nações Prioritárias*, que representam as violações mais graves à DPI;
- ii)** *Nações Prioritárias em Lista de Observação*, que possuem graves deficiências na proteção de DPI, mas não representam uma ameaça iminente; e
- iii)** *Nações da Lista de Observação*, que possuem barreiras ou práticas prejudiciais aos DPI, mas que ainda não justificam uma investigação do USTR (CRS, 2000).

O USTR deve se engajar nas negociações com os países identificados na primeira categoria (U.S.A., (United States Of America), 2018d). Conforme a legislação em questão, caso as autoridades não cheguem a uma solução satisfatória (entre seis ou nove meses), o USTR deve avaliar a possibilidade de retaliação (Idem., 2018c). Contudo, nem todo relatório anual da *Special 301* identifica países na primeira categoria.

A *Super 301*, por sua vez, é o relatório anual que originalmente foi requisitado à USTR entre 1989 e 1990. O objetivo da sua elaboração foi a identificação de *nações prioritárias estrangeiras*, que praticavam um comércio desleal (*unfair trade*), bem como a detecção de *práticas prioritárias*, que possuísem maior efeito nocivo sobre as exportações estadunidenses. Após a identificação das nações prioritárias, o USTR deveria se engajar nas negociações com o Estado estrangeiro para eliminar a barreira ou obter compensação (CRS, 2000; U.S.A., (United States Of America), 2018d). O mandato da *Super 301* expirou em 1990, contudo, as atribuições adicionais do USTR foram renovadas diversas vezes nos anos seguintes (WHITE HOUSE, 1994, 1995, 2000).

c) *International Emergency Economic Powers Act of 1977 (IEEPA).*

O IEEPA é um arranjo legal que confere amplos poderes ao Presidente dos EUA para adotar medidas unilaterais. O IEEPA foi criado em 1977 e faz parte do *National Emergencies Act of 1967* (NEA). Como o próprio nome já sugere, o IEEPA foi criado para uso em casos emergência.

Originalmente, os poderes emergenciais foram atribuídos ao Chefe do Poder Executivo estadunidense pelo *Trading with the Enemy Act of 1917* (TWEA), durante a Primeira Guerra Mundial. A medida concedia o poder de regular as transações internacionais com as potências inimigas em tempos de guerra. Posteriormente, as competências do Presidente foram expandidas após a crise econômica de 1929. Mais especificamente, foi reforçado o poder do Presidente de aplicar sanções sobre transações nacionais ou internacionais e declarar estado de emergência mesmo em tempos de paz (U.S.A., (United States Of America), 2012c).

Em 1966 e 1967, o TWEA sofreu a última grande atualização. A introdução do NEA e IEEPA foi uma ação do Congresso dos EUA para limitar os poderes do Presidente em casos de emergência. O Congresso dos EUA passou a monitorar os custos das ações emergenciais, bem como adquiriu o poder de finalizar o estado de emergência com voto conjunto (U.S. CONGRESS, 1976)²⁵. Ademais, o NEA passou a requisitar a renovação anual das medidas emergenciais (U.S.A., (United States Of America), 1967). Contudo, de acordo com alguns analistas, a renovação do estado de emergência passou a ser *pro forma*, isto é, automática (CASEY e colab., 2019).

No que tange às competências presidenciais sob o IEEPA, elas são bastante abrangentes. Conforme a legislação em vigor, o Presidente pode exercer o seu direito em casos de ameaça extraordinária ou incomum à segurança nacional, à política externa ou à economia do país. A origem da ameaça deve ser proveniente parcial ou totalmente de fora do território dos EUA (U.S. CONGRESS, 2018).

Em relação às ações concretas, o governo dos EUA pode adotar as seguintes medidas:

- (A) investigate, regulate, or prohibit:*
(i) any transactions in foreign exchange,
(ii) transfers of credit or payments between, by, through, or to any banking institution, to the extent that such transfers or payments involve any interest of any foreign country or national thereof,

²⁵ Na redação original da lei, o poder de finalizar sanções sob o IEEPA e NEA foram garantidas pelo Congresso. Contudo, esta redação foi julgada inconstitucional pela Suprema Corte em 1981, requisitando, assim, um voto conjunto das duas câmaras do Congresso e do Presidente para terminar a medida (MASHBURN, 1983; U.S. CONGRESS, 1985).

(iii) the importing or exporting of currencies or securities; and

(B) investigate, block during the pendency of an investigation, regulate, direct and compel, nullify, void, prevent or prohibit, any acquisition, holding, withholding, use, transfer, withdrawal, transportation, importation or exportation of, or dealing in, or exercising any right, power, or privilege with respect to, or transactions involving, any property in which any foreign country or a national thereof has any interest by any person, or with respect to any property, subject to the jurisdiction of the United States [...] (ênfase adicionada, U.S.A., 2012b).

Conforme a citação sobre as competências presidenciais sob o IEEPA, boa parte se refere às transações financeiras. Entre os exemplos de seu uso encontram-se diversas ações, a saber: o bloqueio de transações financeiras de pessoas, entidades ou países; confisco de bens; proibição de transações comerciais; e congelamento de ativos (U.S.A., (United States Of America), 2012b). Assim, os EUA transformaram a sua predominância financeira e monetária em um instrumento de coerção.

Para ser invocada, a Casa Branca deve cumprir com alguns procedimentos padrão, como a publicação da medida no Diário Oficial dos EUA e a comunicação formal ao Congresso estadunidense. Neste último procedimento, devem constar as explicações sobre as circunstâncias da medida, as razões que qualificam a situação como emergencial ou extraordinária e as medidas tomadas pelo poder executivo (U.S. CONGRESS, 2018). Conforme a legislação em vigor, cada utilização do IEEPA requerer uma declaração de emergência separada.

De acordo com CASEY et al. (2019), não há registro de uso do IEEPA para elevação de tarifas de importação. Contudo, o IEEPA foi utilizado diversas vezes para impor embargo comercial. Como exemplo, destaca-se a proibição de importação de petróleo oriundo do Irã em 1979 (EIA, 2020; IBP, 2007).

Em teoria, o Presidente dos EUA pode impor sanções sobre qualquer movimentação de capital, bem ou serviço. Isso inclui a elevação tarifária sobre importações de bens em tempos de “crise”. Uma grande diferença entre as ações que podem ser tomadas sob o IEEPA e outras medidas legais explicadas anteriormente (Seção 232 e Seção 301) é a ausência de um procedimento formal de investigação. Assim, para impor restrição comercial, o Presidente dos EUA deve justificar a existência de situação “emergencial” ou “incomum”. Não existem também limites temporais para a sua imposição. Como resultado, o IEEPA pode ser utilizado em uma vasta gama de possibilidades, cuja adoção depende quase que unicamente de uma decisão da Casa Branca.

5.2. GATT 1947: do multilateralismo ao unilateralismo comercial.

O GATT 1947 continha provisões jurídicas para solução de controvérsias entre os integrantes (GATT, 1947). Esse instrumento foi destinado a tratar questões de aplicação, interpretação e violação dos termos acordados entre as partes. Seu funcionamento processual sofreu algumas atualizações ao longo dos anos, mas o princípio básico de resolução negocial das disputas permaneceu inalterável (BARTON e colab., 2006; GATT, 1979b). Entretanto, as diversas falhas do mecanismo levaram os Estados a resolverem disputas fora do plano multilateral. A consequência mais emblemática foi o recrudescimento do unilateralismo dos EUA.

O arranjo jurídico do GATT 1947 previa a possibilidade de convocação de consultas com o membro que supostamente houvesse violado os termos do Acordo (GATT, 1947). As partes deveriam analisar as solicitações de consulta “com compreensão” e em um intervalo de tempo “razoável” (Idem., 1947). Caso as consultas falhassem, havia possibilidade de solicitar o estabelecimento de Painel ao Conselho do GATT (GATT, 1979b).

O GATT 1947, entretanto, não estabelecia prazos e procedimentos de análise de casos (GATT, 1947). Assim, os painéis seguiam processos estabelecidos de forma costumeira, sem um cronograma exato e sem método de análise claramente definido (BIALOS e SIEGEL, 1993).

Notam-se também outras fragilidades procedimentais do Acordo. Após a Rodada Tóquio, concluída em 1979, a penúltima realizada no âmbito do GATT 1947, existiam seis instrumentos para tratar dos desentendimentos entre as partes (JOHNS, 2015). Entre os principais recursos se encontravam os Artigos XXII e XXIII do GATT que eram destinados a cláusulas obrigatórias do acordo (BOWN, 2009a). Os outros cinco procedimentos foram destinados à solução de disputas de códigos opcionais do GATT, acordados ao longo das rodadas de negociações (WTO, 2007b). Contudo, não existia diretriz clara de qual instrumento deveria ser utilizado em cada tema do sistema multilateral (JOHNS, 2015).

A Rodada Tóquio introduziu novas normas de adesão opcional, conhecidos como “códigos” (WTO, 2020l). Entre esses códigos se encontram temas relativos a barreiras não tarifárias, regras alfandegárias, defesa comercial, subsídios e compras governamentais (Idem., 2020g). Contudo, estas cláusulas não tratavam de forma efetiva os problemas com a solução de controvérsias no GATT 1947. Assim, os entendimentos sobre esse tema apenas reforçaram práticas costumeiras do Acordo (YOUNG, 1995).

O período de consultas entre as partes continuou sem limitação temporal e os Estados não adquiriram poder real para fazer cumprir as decisões de painéis (GATT, 1979b). Da mesma forma, um dos problemas centrais de solução de conflitos no GATT não foi devidamente tratado. Refere-se à regra de consenso para aprovação das principais etapas das disputas, como **i)** solicitação de abertura de painel, **ii)** adoção de relatório final e **iii)** pedido de suspensão de concessões (BROWN, 2003; HUDEC, 1980; REINHARDT, 2001). Assim, o pleiteante, além de demonstrar ao Painel a validade de seus argumentos, deveria ainda convencer a contraparte a aceitar retaliação ou compensação de prejuízo (GATT, 1979b).

Um dos casos emblemáticos sobre a ineficiência das disputas no GATT 1947 foi o contencioso entre a Comunidade Europeia (CE) e os EUA. Em 1971, a CE solicitou explicações aos EUA sobre o seu complexo sistema tributário, que supostamente servia como subsídio à exportação (GATT, 1976a). Os EUA, por outro lado, também solicitaram consultas sobre diversos sistemas tributários europeus – particularmente os da França, da Bélgica e de Países Baixos – que também eram vistos como subsídios à exportação (GATT, 1976b). O contencioso demorou 12 anos para ser concluído, dado que as partes tiveram impasses em quase todas as etapas do processo (HUDEC, 1988; JACKSON, John H., 1978).

A possibilidade de adoção de veto foi um fator que enfraqueceu o procedimento de solução de controvérsias do GATT. De acordo com os dados da OMC, o bloqueio dos painéis ocorreu em temas considerados de maior sensibilidade e de pouco consenso (WTO, 2020d). Por outro lado, para evitar o veto, os painéis frequentemente emitiam soluções que atendiam tanto o pleiteante quanto o respondente, ao mesmo tempo (JOHNS, 2015). Assim, as decisões do painel não necessariamente foram tomadas puramente a partir do mérito legal da ação (Idem., 2015).

O fortalecimento do unilateralismo dos EUA foi promovido pela ineficiência do processo de solução de controvérsias previsto no âmbito multilateral (KIM, 2008; YOUNG, 1995). A solução das disputas no GATT 1947 não foi garantida devido a regra de consenso nas principais etapas de contenciosos. O mais importante, o relatório final do painel deveria ser aprovado por unanimidade para surtir efeitos (GATT, 1979b). Assim, qualquer parte do processo – inclusive a respondente – poderia bloquear o entendimento que não lhe satisfizesse (GATT, 1979b; HUDEC, 1980; JOHNS, 2015).

Além de procedimentos pouco efetivos, vale mencionar a cobertura temática limitada do GATT 1947. A Rodada Tóquio tentou tratar essa questão, mas com sucesso limitado. Conforme mencionado, foram negociados diversos “códigos” de adesão opcional (WTO, 2020l). Contudo, essas cláusulas tiveram aderência reduzida de membros, principalmente de

países em desenvolvimento (PRETO, 2016; WTO, 2011b). Assim, a Rodada Tóquio não teve sucesso para tratar dos temas relevantes da época, criando um vácuo jurídico e não alterando o modo de condução de disputas.

5.3. Uso de medidas unilaterais pelos EUA na época do GATT 1947

O crescente unilateralismo dos EUA foi um dos elementos marcantes durante as negociações da Rodada Uruguai. As sanções aplicadas por Washington deixaram os instrumentos do GATT 1947 para segundo plano. Em grande medida, as ações foram motivadas por insatisfação com processos de solução de disputas e com a cobertura temática dos acordos multilaterais. Na Tabela 11 a seguir, encontram-se as medidas unilaterais adotados pelos EUA no período pré-OMC.

Tabela 11: Uso de medidas unilaterais pelos EUA durante o GATT 1947

Instrumento	Período analisado	Número de vezes utilizados
Seção 232	1947 – 1994	6
IEEPA	1979 – 1994	20
Seção 301	1974 – 1994	98

Fonte: Seção 232 (BIS, 2007), IEEPA (CASEY e colab., 2019), Seção 301 (PUCKETT e REYNOLDS, 1996; USTR, 1985b, 2001),

a) *Uso da Seção 232 durante GATT 1947.*

Como elemento de barganha para reforma do Sistema Multilateral de Comércio, os EUA utilizaram, principalmente, as sanções unilaterais. Entre 1947 e 1994, o Presidente dos EUA acionou seis medidas no âmbito da Seção 232 com pretexto de segurança nacional; cinco dessas foram destinadas a importações de petróleo bruto e apenas uma sobre produtos manufaturados (BIS, 2007; FEFER e colab., 2019).

As primeiras três medidas ocorreram entre 1973 e 1978, em que os EUA impuseram taxas adicionais ao imposto de importação. Posteriormente, essas taxas foram julgadas como inconstitucionais pelo Poder Judiciário dos EUA (FEFER e colab., 2019).

Traçando um paralelo com a conjuntura internacional, as medidas iniciais sob a Seção 232 entraram em vigor durante o Choque de Petróleo de 1973 e de 1979. A primeira crise energética se iniciou com o embargo de fornecimento de petróleo pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Com fim de embargo, em 1974, os preços do petróleo subiram mais de 400% (BINA, 1985). O segundo choque do petróleo foi provocado pelo conflito entre o Irã e o Iraque, que também elevou significativamente o preço da *commodity*

(BINA, 1985; CBC, 2006). As medidas adotadas entre os choques de petróleo foram destinadas a reduzir a dependência dos EUA por petróleo, bem como adicionar uma taxa administrativa ao imposto de importação para proteger a capacidade de produção interna (WHITE HOUSE, 1973, 1975, 1979b).

A quarta e a quinta restrição relacionada às importações de petróleo foram impostas na forma de embargo sobre Irã (1979) e Líbia (1982). Nos anos seguintes, essas medidas foram substituídas por sanções mais amplas (FEFER e colab., 2019). Da mesma forma que as medidas anteriores, o propósito das sanções foi reduzir a dependência energética de regiões instáveis e estimular a produção interna (WHITE HOUSE, 1979c, 1982).

Antes da gestão de Donald Trump, apenas um caso da Seção 232 envolveu produtos manufaturados. Trata-se da restrição voluntária às exportações de diversos produtos manufaturados oriundos do Japão, Taiwan, Suíça e Alemanha Ocidental (REAGAN, 1986a). A medida limitou a entrada de produtos como maquinários, *lasers* controlados por computador e máquinas para corte e conformação de metais. O mais interessante é que a Seção 232 também foi utilizada para criar um plano de revitalização da indústria dos EUA (REAGAN, 1986a). Dessa forma, foram tomadas medidas para maior utilização de bens estadunidenses nas licitações militares, bem como a criação de fundo de investimento em tecnologia avançada de defesa, apoiado pelo Governo (MAZZUCATO, 2014).

b) *Uso de IEEPA durante GATT 1947.*

As restrições com base no *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA), da mesma forma, foram aplicadas com abrangência menor sobre comércio global dos EUA entre 1947 e 1994. Mesmo que os poderes sob o IEEPA tenham sido aplicados em um número maior de casos, se comparado à Seção 232, o foco do IEEPA foi frequentemente direcionado a países ou grupo de países específicos, mais por motivações políticas do que comerciais ou industriais. Por exemplo, o embargo à importação de petróleo do Irã ocorreu por causa da invasão da Embaixada dos EUA, em 1979. Já a restrição à exportação de bens de informática dos EUA para a África do Sul, em 1985, aconteceu devido ao sistema de *Apartheid* (WHITE HOUSE, 1979a, 1985).

Ao longo da existência do IEEPA, o seu escopo de aplicação foi expandido significativamente. Até o final da década de 1980, as medidas emergenciais foram direcionadas geograficamente para atingir determinados governos ou territórios (WHITE HOUSE, 1979a). Na década de 1990, o IEEPA passou a ser aplicado a outros destinatários, como partidos políticos, empresas, indivíduos ou até para o globo como um todo (CASEY e colab., 2019).

Este último caso refere-se aos temas transnacionais, como terrorismo, por exemplo (Idem. e colab., 2019).

As circunstâncias em que o IEEPA foi invocado também aumentaram em amplitude ao longo dos anos. O Presidente dos EUA já emitiu ordem para impor sanções por diversos motivos, a saber: escravidão, abuso de direitos civis e corrupção (HARRELL, 2019; WHITE HOUSE, 2006). As circunstâncias em que a medida pode ser utilizada são bastante amplas e não são precisamente previstas na legislação do IEEPA (U.S.A., (United States Of America), 2012b). Entre os 20 casos analisados do IEEPA entre 1979 e 1994, não há registros de elevação tarifária sobre importações. Entretanto, não há vedação para utilização de tal medida Poder Executivo dos EUA.

c) Uso de Seção 301 durante o GATT 1947.

Por fim, o cerne das medidas unilaterais dos EUA se encontra sob “Seção 301”. Entre 1974 e 1994, os EUA investigaram 98 casos no âmbito da Seção 301 (PUCKETT e REYNOLDS, 1996). A grande maioria foi resolvida por meio de negociações bilaterais (56 casos), enquanto as sanções foram impostas somente em 15 casos (Idem., 1996). Em 1995, o restante de casos ainda estava sob revisão (14 casos), foram descartados por falta de evidências (2 casos), não foram considerados como prática desleal (2 casos), foram considerados desleais, mas sem imposição de sanções (5 casos) ou finalizados a pedido do pleiteante (4 casos). (Idem., 1996). Portanto, comparado com GATT 1947, o unilateralismo dos EUA sob Seção 301 pode ser considerado mais efetivo para a solução de disputas.

Em relação à *Super 301*, destinado para abertura de novos mercados e remoção de barreiras às exportações, a Coreia do Sul, a China, o Japão e a Índia foram os maiores alvos de investigações nos primeiros anos da medida. Após engajamento em negociações, diversos desses países foram removidos da *Super 301*, mas continuaram sob observação (CRS, 2000). Entre os exemplos de negociações bem sucedidas foi a remoção de barreiras às exportação de satélites, supercomputadores e produtos de madeira dos EUA para Japão (US CONGRESS, 1997).

Sob o *Special 301*, o USTR criou lista de *nações prioritárias* que possuíam leis, políticas ou práticas mais adversas aos EUA em termos de direitos de propriedade intelectual (U.S.A., (United States Of America), 1988). Ademais, nesta lista também foram incluídas as nações que não se engajavam em negociações bilaterais ou multilaterais com “boa fé”, a fim de garantir proteção adequada e efetiva à propriedade intelectual (US CONGRESS, 2010). Desde a criação

do *Special 301* em 1989, a China constava na lista de *nações prioritárias* (US CONGRESS, 1997).

Após alguns anos de negociação, os EUA e a China firmaram um Memorando de Entendimento sobre Direitos de Propriedade Intelectual em 1992 (USTR, 1992). No referido documento, a China assumiu compromissos de garantir a proteção de propriedade intelectual. As previsões normativas continham cláusulas que proibiam a publicação ou repasse destes direitos a terceiros sem autorização do proprietário e proteção efetiva de patentes no território chinês (Idem., 1992). Ademais, a China havia se comprometido a aderir a diversas convenções internacionais sobre propriedade intelectual, como Convenção de Berna e Convenção de Genebra de Fonogramas (Idem., 1992).

O Memorando teve como objetivo restringir o comércio de produtos falsificados. Entretanto, o USTR aplicou sanções em 1995 para firmar mais um acordo sobre proteção de direitos de propriedade intelectual e em 1996 para assegurar o cumprimento das cláusulas negociadas (USTR, 2001). Curiosamente, a Guerra Comercial sob Administração Trump também se baseou em violações de direitos de propriedade intelectual pela China.

O crescente unilateralismo dos EUA foi um dos elementos marcantes durante as negociações da Rodada Uruguai. As sanções aplicadas por Washington deixaram os instrumentos do GATT 1947 para segundo plano. O unilateralismo comercial estadunidense foi um claro indício da ineficiência dos procedimentos de solução de controvérsias do SMC da época e do vácuo jurídico multilateral. Com vasta proliferação de medidas coercitivas oriundas dos EUA, muitos países se encontraram em posição de impotência para resistir às medidas do país norte-americano ou retaliá-las. Como resultado, os Estados, principalmente os mais afetados pelas sanções, foram mais do que incentivados a fortalecer o mecanismo de disputa no fórum multilateral.

5.4. Donald Trump: retomada do unilateralismo comercial.

Conforme discutido no Capítulo 3, o formato da solução de disputas no âmbito da OMC foi um grande avanço se comparado ao GATT 1947. Os processos se tornaram “automáticos”, com limites temporais pré-estabelecidos para análise e possibilidades plausíveis para corrigir medidas inconsistentes. Contudo, a defasagem de regras multilaterais e as decisões questionáveis do Órgão de Apelação (OA) elevaram a desconfiança dos EUA neste fórum. Sob Administração Trump, os EUA voltaram a utilizar medidas unilaterais de comércio, rompendo com a prática de solução de controvérsias na OMC.

Tabela 12: Sobretaxas aplicadas ou carentes de avaliação pela administração de Donald Trump

Amparo legal	Produto	Tarifa aplicada (% Ad Valorem)	Impacto sobre importações dos EUA em 2018 (em USD bi)	Status da medida
Seção 201	Máquinas de lavar	18-45%	1,3	Em vigor
	Painéis solares	25%	4,9	Em vigor
Seção 232	Alumínio	10%	10,9	Em vigor
	Aço	25%	15,5	Em vigor
	Veículos e peças automotivos	s/d	119,0	Sob avaliação
	Esponja de titânio	s/d	0,2	Sob avaliação
	Urânio	s/d	s/d	Rejeitado
	Componentes de transformadores	s/d	s/d	Sob avaliação
	Guindaste móvel	s/d	s/d	Sob avaliação
Seção 301	Importações da China (Etapas 1-3)	25%	228,1	Em vigor
	Importações da China (Etapa 4A)	15% (reduzido p/ 7,5%)	125,7	Em vigor
	Importações da China (Etapa 4B)	10% (elevado até 25%)	156,0	Não aplicado
	Importações da França	100%	2,4	Não aplicado
	TSD de diversos países	s/d	s/d	Sob avaliação
IEEPA	Importações do México	5-25%	346,1	Não aplicado

Fonte: Elaboração própria com base em Jones et. al. (DOC, 2020b, c; JONES e colab., 2020; USTR, 2019h).

a) Seção 201: salvaguarda comercial.

Conforme a Tabela 12, os EUA implantaram uma ampla variedade de ações unilaterais na Administração Trump. Entre as primeiras medidas se encontram as salvaguardas comerciais,

sob a Seção 201 de *Trade Act of 1974* (2018d). Esses instrumentos são regidos pelo Acordo sobre Salvaguardas Comerciais da OMC. Entretanto, a aplicação de salvaguardas é incomum e, em casos específicos, requer compensação de prejuízo aos afetados (WTO, 1994j).

Diferentemente de outros instrumentos de defesa comercial – como antidumping e medidas compensatórias – a aplicação de salvaguardas comerciais nos EUA deve ser autorizada pelo Chefe do poder executivo. Conforme a legislação da OMC, a decisão deve ser fundamentada em dados quantitativos que indiquem dano ou ameaça de dano à indústria doméstica (WTO, 1994b, 2019i). A utilização da Seção 201 é rara e custosa politicamente, mas não é considerada ilegal perante as regras multilaterais de comércio. Embora não sejam consideradas como medidas unilaterais em sentido estrito, as salvaguardas foram incluídas na análise, pois são alvos de contenciosos na OMC (WTO, 2018b, a). Na história da Organização, todas as salvaguardas comerciais questionadas no OSC, exceto uma, foram consideradas desleais (ver a seção 3.2.2.e.ii.) (USTR, 2020h).

b) Seção 232: segurança nacional.

As medidas adotadas sob a Seção 232, que tratam da segurança nacional, por outro lado, são as que geram maior repercussão entre os países. Conforme explicado na seção 5.3 deste Capítulo, a última vez que os EUA lançaram mão desse instrumento foi em 1986. Na época, os EUA implementaram um acordo de restrição voluntária às exportações com os principais produtores industriais do mundo, como Japão, Alemanha Ocidental e Taiwan (BIS, 2007, 2020). Nesse caso, o governo dos EUA identificou que a grande importação de produtos maquinários poderia colocar em risco a capacidade do país em produzir produtos de defesa (REAGAN, 1986a, b). A Casa Branca operou com a possibilidade de restringir o acesso ao mercado estadunidense, caso não chegassem a um acordo com os parceiros comerciais.

Em março de 2018, a administração de Donald Trump impôs restrições às importações de alumínio e aço, devido ao excesso de capacidade global de produção e às ameaças de segurança nacional dos EUA (U.S.A., (United States Of America), 2018b, c). Os Presidentes anteriores – George W. Bush (2001-2009) e Barack Obama (2009-2016) – haviam endereçado essas questões por meio de negociações multilaterais, como no âmbito da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico e no Fórum Econômico do G20 (EC, 2016b; KING JR. e MATTHEWSSTAFF, 2002; SMITH, Elton V., 2002; WHITE HOUSE, 2016). Contudo, os esforços dos antecessores de Trump para reduzir a oferta de alumínio e aço no mercado global não surtiram efeitos significativos.

Em 2017, no início da investigação do DoC, a China foi responsável pela maior parte da produção de aço e alumínio no mundo, representando 45% e 50% do *market share* global, respectivamente (BMW, 2017; PLATZER, 2018). Segundo Fefer et al. (2019), a produção chinesa destes materiais não acessa o mercado dos EUA diretamente, devido à vasta quantidade de medidas de defesa comercial. Porém, o autor ressalta que a produção chinesa afeta o mercado dos EUA indiretamente, pressionando pela redução dos preços internacionais (FEFER e colab., 2019). As distorções no mercado de aço e alumínio na China serão abordadas em maiores detalhes na seção 3.2.3.a. da dissertação.

A imposição de tarifas adicionais e quotas de importação sobre os produtos em comento geraram uma onda de retaliações comerciais. Diversos Membros questionaram a medida no âmbito da OMC, alegando que a Seção 232, em vez de tratar da segurança nacional, seria, na verdade, uma salvaguarda comercial e, portanto, deveria seguir os trâmites específicos estabelecidos nos acordos da OMC, inclusive com direito à compensação (WTO, 2019g).

Em relação às importações de veículos automóveis e autopeças, o relatório do DoC foi submetido ao Presidente em fevereiro de 2019. Contudo, a Casa Branca ainda não implementou qualquer restrição comercial, pois está aguardando os resultados das negociações bilaterais com principais exportadores (CANIS e WILLIAMS, 2020). Entre os Estados-alvos se encontram México, União Europeia (UE), Coreia do Sul e Japão. As negociações com México, Coreia do Sul e Japão já foram concluídas. Os detalhes dessas negociações foram abordados no Capítulo 4 da presente dissertação. O único ator restante é a UE.

O Departamento de Comércio dos EUA também iniciou investigação sobre importações de urânio em 2018. Contudo, Donald Trump negou a aplicação de qualquer ação restritiva em 2019 (WHITE HOUSE, 2019c). A investigação sobre esponja de titânio foi concluída em novembro de 2019; todavia, a Casa Branca ainda não se posicionou sobre o futuro da medida (JONES, 2020).

Ainda sobre Seção 232, em maio de 2020, o DoC iniciou duas investigações. A primeira diz respeito às importações de componentes de transformadores (inclusive elétricos) e reguladores de transformadores, como *stacked cores* e *wound cores* (DOC, 2020b). A segunda é relacionada às importações de guindastes portáteis (DOC, 2020c). No momento, estas investigações estão em fase inicial, sem maiores detalhes sobre o impacto nas importações ou tarifa a ser aplicada.

c) *International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)*

Em relação à utilização do IEEPA, a intenção do governo foi a elevação tarifária sobre importações do México, como meio de pressionar seu vizinho a adotar políticas para diminuir o fluxo de imigrantes ilegais, em especial de países do Triângulo do Norte²⁶ (WHITE HOUSE, 2019d). O México acatou a solicitação dos EUA e implantou uma série de medidas para reforçar as fronteiras com o seu vizinho do norte. Como resultado, a aplicação de sanções pelos EUA foi adiada por tempo indeterminado (KIMBALL, 2019). Trata-se de primeira vez que o IEEPA poderia ser utilizado para elevação tarifária pelos EUA.

d) *Seção 301: Taxa de Serviço Digital (TSD).*

Devido ao volume de comércio afetado, o cerne da política unilateral de Trump está utilização das medidas constantes da Seção 301. Até então, o USTR concluiu investigação sobre as práticas de dois países, a França e a China. A investigação deste último país será tratada na seção 5.4.e. a seguir. No caso do país europeu, o Governo Francês aplicou uma Taxa de Serviço Digital (TSD) de 3% sobre plataformas digitais de interface e propaganda (FRANCE, 2019). A medida entrou em vigor em junho de 2019, com aplicação retroativa para receita gerada desde janeiro daquele ano. Para estar sujeito à taxa, o provedor de serviços deve ter uma receita maior do que € 750 milhões no mundo e € 50 milhões na França (FRANCE, 2019).

Após investigação da TSD da França, o USTR concluiu que a medida é discriminatória contra as empresas estadunidenses (USTR, 2019h). Segundo os EUA, a taxa foi desenhada de tal maneira a ser aplicada somente sobre as grandes empresas tecnológicas dos EUA, como Uber, Amazon, Apple Music e Airbnb (USTR, 2019j). O USTR também argumentou que as empresas francesas provedoras dos mesmos serviços digitais estariam isentas da TSD. Como exemplo, a agência estadunidense argumentou que a Apple Music estaria sujeita à TSD, mas a empresa francesa Deezer – com uma receita anual de € 400 milhões – não (Idem., 2019). Outro exemplo interessante é plataforma de vendas (*marketplace*) do Carrefour, que também não estaria sujeita à taxa (Idem., 2019).

Após investigação, o USTR concluiu que a TSD é discriminatória e recomendou uma elevação de 100% da tarifa aplicável às importações provenientes da França. Entretanto, os EUA postergaram a aplicação da medida devido ao avanço das negociações bilaterais e suspensão da TSD pela França (SCHECHNER e PANCEVSKI, 2020).

²⁶ Refere-se a três países centro-americanos: Guatemala, El Salvador e Honduras.

Em junho de 2020, o USTR iniciou uma outra investigação relacionada à TSD. Neste caso, entre os alvos do processo se encontram diversos países do globo, a saber: Austrália, Brasil, República Checa, União Europeia (UE), Índia, Indonésia, Itália, Espanha, Turquia e o Reino Unido (USTR, 2020f). A lógica de aplicação da taxa pelos países e a suposta discriminação aos EUA seriam parecidas com a TSD francesa. Ou seja, criação de requisitos específicos que seriam aplicados somente sobre as empresas dos EUA. Nota-se que diversos países investigados, como Austrália, Índia, Itália e Turquia, já adotaram a taxa em questão (Idem., 2020). No momento, a investigação está na fase inicial.

e) Seção 301: Guerra Comercial.

Conforme abordado na seção 4.3 da dissertação, o USTR iniciou investigações sobre as práticas desleais da China em relação a direitos de propriedade intelectual em 2017. Entre os pontos analisados se encontram (USTR, 2017b):

- O uso de diversos mecanismos para pressionar a transferência de tecnologia e a concessão de propriedade intelectual às empresas chinesas;
- O uso pelo Governo chinês de políticas e práticas que reduzem a habilidade das empresas estadunidenses de negociar termos de licenciamento com as empresas chinesas, resultando em efetiva perda de controle sobre a tecnologia;
- O investimento sistêmico do Governo chinês nas empresas dos EUA detentoras de tecnologia de ponta a fim de organizar a transferência tecnológica para setores designados como estratégicos pela China; e
- O apoio a ataques cibernéticos aos sistemas de empresas dos EUA para roubar propriedade intelectual, segredos comerciais e informações confidenciais, a fim de garantir vantagem competitiva às empresas chinesas.

Conforme o relatório final da investigação, o USTR concluiu que há fortes indícios de interferência do Estado chinês a fim de pressionar a transferência tecnológica (USTR, 2018c). Como resultado, o USTR aplicou diversas tarifas sobre bens provenientes da China. Ao todo, as sanções foram divididas em quatro listas, das quais as três primeiras foram aplicadas entre junho de 2018 e junho de 2019. A última lista, por sua vez, ainda não foi acionada.

No total, Washington aplicou mais de USD 360 bilhões de sobretaxas às importações provenientes China, o que representa mais de 90% de todas as sanções aplicadas na administração de Donald Trump (WILLIAMS e HAMMOND, 2020). Conforme já

mencionado, 77% de todas as importações provenientes da China foram sujeitas à tarifa adicional em 2019.

Ao longo da aplicação, o USTR atendeu a alguns pedidos de exclusão de sanções unilaterais impostas sobre a China. Entretanto, os critérios para exclusão são nebulosos. Segundo o USTR, todos os pedidos são avaliados caso a caso (SCHWARZENBERG, 2020). Entre os fatores considerados se encontram: **i)** disponibilidade do produto em países alternativos à China; **ii)** tentativa do solicitante em adquirir o produto nos EUA ou em terceiro país; **iii)** severidade de impacto da tarifa adicional sobre o solicitante e economia do país; e **iv)** importância estratégica do produto para programa *Made in China 2015* ou outros programas industriais da China (Idem., 2020). Apenas uma minoria de solicitações foi acatada (Idem., 2020).

As Listas 1 a 3 (USD 228 bi) possuem tarifa *ad valorem* de 25%; a lista 4 (USD 125 bi) – 15%, que foi reduzida para 7,5% em janeiro de 2020. A Lista 4b (USD 156 bi), por sua vez, iniciou com uma tarifa de 10%, mas foi elevada para 25% em junho de 2019. As tarifas aplicadas sobre a China são extremamente elevadas. A título de exemplo, 96% de todas as importações dos EUA são de produtos industriais; a tarifa média aplicada sobre esta categoria de produtos é de 2% (USTR, 2020e). Portanto, a elevação tarifária sobre China, de certa forma, é um instrumento efetivo para desviar o consumo dos EUA para outros mercados, sob os quais não há incidência tarifária adicional. O fruto da Guerra Comercial, a Fase 1 do Acordo Comercial e Econômico entre os EUA e a China, está descrita em maiores detalhes na seção 4.3 da dissertação.

A título de conhecimento, além de tarifas adicionais, os EUA adotaram outras medidas para impedir o acesso da China ao mercado tecnológico estadunidense. Entre exemplos, encontram-se a nova regra de licenciamento obrigatório, com presunção de rejeição, para comercialização de produtos tecnológicos estadunidenses para uso militar pela China (DOC, 2020a). A medida mais famosa é a exclusão da empresa chinesa Huawei Technologies Co. Ltd e suas 114 subsidiárias de mercado de software e hardware estadunidense (COWARD e colab., 2020). Na prática, isso significa que as empresas dos EUA não podem ter negócios com Huawei ou com suas subsidiárias.

5.5. Unilateralismo como uma opção ao fórum multilateral.

Ao concluir o Capítulo 5, é importante fazer algumas considerações. Primeiro, os instrumentos legais para unilateralismo comercial não sofreram grandes alterações nos EUA ao

longo dos anos. As três medidas avaliadas foram criadas com propósitos diferentes, mas que podem ser utilizadas em ações coercitivas.

Segundo, o unilateralismo foi uma válvula de escape de solução ineficiente de disputas durante GATT 1947. Em grande parte, os EUA resolviam desentendimentos por meio da Seção 301. De acordo com as investigações realizadas e o número de casos resolvidos, este instrumento foi bastante efetivo na resolução de contenciosos. Antes da criação da OMC, as ações sob Seção 232, na sua maioria, foram destinadas mais para criar condições de autonomia energética do que cumprir com objetivos comerciais. Uma única exceção seria a investigação sobre produtos manufaturados em 1986. O IEEPE, por sua vez, foi utilizado mais sob pretextos políticos do que comerciais.

Terceiro, os EUA voltaram a utilizar medidas unilaterais com Donald Trump. Uma diferença com unilateralismo da época do GATT 1947, é que todos os instrumentos supracitados se transformaram em medidas coercitivas de comércio. Por exemplo, o IEEPA foi utilizado pela primeira vez na história como um meio para elevar tarifa de importação contra o México. Incluindo a Seção 232 e a Seção 301, as medidas unilaterais se transformaram em ferramenta de barganha para mudar as políticas de outros Estados e abrir os novos mercados. A suspensão da Taxa sobre Serviços Digitais pela França é um exemplo. Os outros exemplos de sucesso são os acordos bilaterais dos EUA concluídos com México, Japão, República da Coreia e China.

Quarto, as medidas unilaterais durante o governo de Donald Trump são realizadas fora do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). Desde a criação da OMC, este fórum foi ativamente utilizado pelos EUA para questionar as práticas desleais de Membros. Pelas razões explicados na seção 3.2, a OMC deixou de ser uma plataforma confiável para este fim. Portanto, nota-se uma similaridade com recrudescimento de unilateralismo na época do GATT 1947, em que os EUA estavam insatisfeitos com morosidade e eficiência de solução de disputas no fórum multilateral. A OMC corrigiu esses problemas, mas surgiram diversas outras, como ativismo judicial, *stare decisis* e impossibilidade de reversão das interpretações errôneas do Acordo.

Quinto e último, sob a ótica de *multilateralismo contestado*, as medidas unilaterais são uma forma de reduzir a autoridade e o escopo de atuação da OMC. Trata-se de uma das estratégias para contestar o *status quo*. Entretanto, mesmo que os EUA sejam um ator com credibilidade elevada, nota-se que as medidas unilaterais agregam menos legitimidade e são mais custosas politicamente (KEOHANE, Robert O e MORSE, 2014, 2016).

Conclusão

We know that the WTO cannot stand frozen while the world around it changes profoundly. Ensuring that the WTO continues to be able to respond to members' needs and priorities is an imperative, not an option (WTO, 2020b).

A presente dissertação termina com a frase do então Diretor Geral da OMC, Roberto Azevedo, feita durante a sua renúncia ao cargo, ocorrida em maio de 2020. Como foi demonstrado diversas vezes no presente trabalho, os interesses dos países mudam e as instituições internacionais devem acompanhar esta mudança. Caso contrário, estas entidades correm risco de se tornarem obsoletas. No caso da OMC, há sérios indícios de que a Organização perdeu o *timing* deste processo.

Conforme abordado no Capítulo 3, a OMC continua a ser regida por regras negociadas entre 1986 e 1994. Portanto, a normativa multilateral da Organização não teve mudanças substanciais desde então. Devido à desatualização das regras, a OMC não possui normativa legal para tratar dos novos desafios de comércio internacional, como participação de economias não mercado, comércio digital, efetiva proteção de direitos de propriedade intelectual, comércio de serviços, entre outros.

A defasagem de regras foi agravada com a atuação questionável do Órgão de Apelação (OA), que integra o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC). Os mecanismos de supervisão do OA, como as “interpretações impositivas” do Artigo IX:2, demonstraram a sua ineficiência. Como resultado, o OA passou a funcionar sem qualquer supervisão ou constrangimentos aplicados pela OMC, o que não ocorreria em um sistema com *checks and balances* efetivo. Conforme a seção 3.2.3, diversas ações tomadas pelo OA não estão previstas nas normas acordadas pelos Membros ou estão no limite de legalidade.

A falta de mecanismos efetivos para supervisão do OA resultou em desenvolvimentos imprevistos. O OA deixou de ser apenas uma entidade que aprecia a legalidade de medidas que lhe são apresentadas, para se tornar em uma entidade que investiga as questões de fato, introduz interpretações impositivas, cria novas obrigações multilaterais e desobedece as regras procedimentais da OMC. O OA se transformou na única instância capaz de esclarecer as regras multilaterais. Sem mecanismos de supervisão, o OA também se transformou na única entidade com poderes para revisar suas próprias interpretações. Entretanto, este Órgão nunca admitiu erros em seus relatórios, nem revogou abertamente os entendimentos equivocados ou inoperáveis.

Ao longo da história, os EUA se constituíram em grandes críticos ao Sistema Multilateral de Comércio (SMC), vocalizando a defasagem das regras multilaterais e a atuação questionável do Órgão de Apelação. Com a Administração de Donald Trump nos EUA, o país atingiu o ápice da crítica ao *status quo* da Organização. Visto isso, os principais achados do trabalho estão destacados a seguir:

a) *Os interesses dos EUA na reforma do SMC.*

Os objetivos dos EUA na reforma do SMC podem ser divididos em duas categorias: reforma institucional da OMC e introdução de novas disciplinas de comércio internacional. A primeira categoria abrange temas como definição objetiva de Países em Desenvolvimento (PED), reforma do Órgão de Solução de Controvérsias (em especial do Órgão de Apelação) e tratamento dispensado a economias não de mercado (ENM).

No âmbito da OMC, os PED são classificados por meio de auto-declaração. Segundo os EUA, como consequência, alguns Membros com desenvolvimento avançado usufruem indevidamente de tratamento especial e diferenciado (S&D). Por exemplo, entre os Membros que se declaram como PED se encontram tanto países com PNB per capita acima de USD 50 mil quanto abaixo de USD 2 mil. Conforme a seção 3.2.1., a tendência se repete ao se analisar a participação de PED no comércio internacional. O ponto crítico, entretanto, é relacionado à indisposição de PED avançados assumirem novos compromissos multilaterais, proporcionais a sua participação no comércio e na economia global.

Os EUA possuem diversas críticas à atuação questionável do Órgão de Apelação ao longo da sua existência. Seria incorreto de dizer que Washington está insatisfeito com a OMC simplesmente porque o país perdeu muitos contenciosos. Conforme a seção 3.2.2., a crítica estadunidense abrange diversos pontos de desobediência às regras processuais e de interpretação equivocada de Acordos pelo OA. A ausência de instrumentos efetivos de supervisão do OSC, levaram à criação de diversas novas obrigações aos Membros, como a doutrina *stare decisis*.

O último ponto prioritário na reforma institucional é a criação de regras para tratamento de ENM. Segundo a seção 3.2.3., a normativa multilateral *per se* não possui normas a este respeito, uma vez que se pressupôs que todos os participantes da Organização seriam economias de mercado. A negociação de cláusulas específicas era feita caso a caso, por meio do Pacote de Acesso de Membros na OMC. Entretanto, segundo os EUA, este meio não foi efetivo para conter as práticas desleais de ENM, como as da China. De acordo com Washington, a China

manteve uma forte participação do Estado na economia, a fim de obter vantagens desleais sobre outros Membros da OMC.

Em relação à segunda categoria de objetivos, destacam-se a introdução novas disciplinas de comércio. Para Washington, a OMC não demonstrou ser um espaço efetivo para negociar regras de comércio internacional. Assim, a Rodada Doha, a primeira e a única realizada da OMC, não registrou resultados plausíveis depois de quase 20 anos de andamento. Como resultado, o sistema multilateral de comércio continua a ser regido por regras negociadas na década de 1980 e 1990. Diversos temas de economia moderna, como empresas estatais, comércio de serviços, comércio eletrônico, entre outros, estão fora do alcance da OMC.

Considerando os interesses dos EUA na reforma, surgiram duas perguntas de pesquisa: *os EUA ainda detêm poder estrutural para promover a reforma do SMC? Se sim, quais são as estratégias adotados pelo Presidente Donald Trump para a reforma do SMC vigente?* Para responder a essas perguntas, a dissertação foi dividida em duas partes. A primeira avaliou *as capacidades* dos EUA em promover mudanças no SMC e a segunda *as estratégias* adotadas para este fim. Cada uma das partes trabalhou com uma hipótese específica, que foram confirmadas pela pesquisa e explicadas a seguir.

b) *Hipótese 1 – confirmada: os EUA ainda detêm poder estrutural para promover a reforma do SMC.*

Nos recortes temporais analisados (1992 e 2019), os EUA continuaram como detentor de *poder estrutural*. O país é o único *player* que ocupa a liderança em todas as vertentes de poder analisadas. A dominância de Washington em elementos como segurança, finanças e conhecimento é inquestionável por outros Estados (Alemanha, China, Japão, Reino Unido e Rússia). Quanto à vertente de produção, a China foi um ator que registrou um crescimento dinâmico em alguns indicadores ao longo dos anos. Por isso, esse país desafia os EUA, por exemplo, na lucratividade de empresas, que, muitas vezes, não operam em condições de mercado (ver seção 3.2.3.). Entretanto, em outros indicadores de produção, a China figura muito distante dos EUA. Corroborar-se, assim, a primeira hipótese da pesquisa, que afirma que os EUA continuam com o *poder estrutural* para promover a reforma do SMC e são um ator de credibilidade elevada.

c) *Hipótese 2 – confirmada: para promover a reforma do SMC, os EUA recorreram à estratégia de multilateralismo contestado, que visa diminuir o escopo e a autoridade da OMC..*

O conceito, idealizado por Robert Keohane e Julia Morse (2014, 2016), diz respeito às estratégias de atores para desafiar o *status quo* e pressionar a reforma de arranjos multilaterais. Como requisitos para contestação efetiva, os autores afirmam que deve haver ator ou coalizão de atores com credibilidade elevada e existir uma *outside option* que melhor atenda seus interesses. Em relação às estratégias para pressionar a reforma do SMC (*variável dependente*), os EUA recorreram ao bloqueio do funcionamento do OA (*variável independente um*), à negociação de novas regras de comércio por vias bilaterais (*variável independente dois*) e ao uso de unilateralismo comercial para solucionar disputas com outros Estados (*variável independente três*). As três *variáveis independentes* são empregadas pelos EUA como forma de reduzir o escopo de atuação e autoridade da OMC e pressionar mudanças no *status quo*.

A primeira medida para desafiar o SMC foi o bloqueio das nomeações de novos membros para o Órgão de Apelação (OA) do OSC. Conforme abordado na seção 3.2.2, a partir de dezembro de 2019, o OA não conta mais com o quórum mínimo de três membros para analisar novos casos. Portanto, qualquer contencioso no âmbito da OSC pode ser paralisado com pedido de recurso ao Órgão de Apelação após a decisão do Painel. Desta forma, os EUA se blindaram de possíveis retaliações no âmbito da OMC por suas políticas unilaterais.

Com a disfunção do OSC, foi analisado se os acordos bilaterais e ações unilaterais se configuram como *outside option* à OMC. Segundo o Capítulo 4, sob administração de Donald Trump, os EUA realizaram negociações comerciais com atores relevantes no comércio exterior do país. Uma diferença notória das administrações anteriores é a relevância comercial destes acordos. Assim, as negociações encaminhadas pela administração atual representaram 72% da corrente de comércio dos EUA em 2019. Se forem comparados aos acordos já negociados e vigentes, o resultado também é impressionante – 52% de corrente de comércio de 2019. A título de exemplo, se forem considerados todos os acordos negociados pelos EUA nos mandatos de W. Bush e Obama cada um representaria apenas 4,6% de corrente de comércio dos EUA.

Os acordos bilaterais foram utilizados pelos EUA como forma de contornar a defasagem das regras multilaterais. Assim, conforme o Capítulo 4, Washington introduziu novas temas de comércio que não avançaram na OMC. Entre os tópicos negociados se encontram câmbio, boas práticas regulatórias, comércio de serviços (de telecomunicação e financeiros), comércio digital, empresas estatais, direitos de propriedade intelectual aprimorados, entre outros. Considerando a relevância dos parceiros comerciais e as novas regras introduzidas pelos acordos bilaterais, há uma *outside option* plausível ao fórum multilateral. Ademais, com essas regras, os EUA criam um padrão internacional em diversos temas que potencialmente se

tornarão referência no fórum multilateral. Isso já ocorreu com a replicação de diversas cláusulas do NAFTA no âmbito da OMC.

O Capítulo 5, por sua vez, abordou a questão de uso de medidas unilaterais de comércio. Com a criação da OMC, os EUA resolviam os desentendimentos com seus pares no âmbito do OSC. Porém, devido à evolução normativa imprevista desta entidade, a OMC deixou de ser um espaço confiável para solução das disputas. Com Donald Trump, os EUA voltaram à utilização de medidas de coerção unilateral, feitas fora da OMC. No contexto atual, essas ações foram usadas como elemento de barganha nas negociações comerciais com outros Estados. Esse foi o caso de acordos com México, Japão, Coreia do Sul e China. Outros países, como a União Europeia, também são alvos de ameaças unilaterais, mas as negociações ainda estão em andamento.

Ademais, o unilateralismo também foi utilizado como elemento para abertura de novos mercados ou remoção de práticas desleais. Um exemplo é a suspensão da Taxa de Serviços Digitais pela França após pressão dos EUA. O resultado mais significativo, entretanto, é atrelado à Guerra Comercial com a China. Conforme o Capítulo 4, os EUA conseguiram ajustar diversas práticas da China, cuja contestação teve sucesso limitado na OMC ou nas negociações bilaterais anteriores à gestão Trump. Visto isso, conclui-se que o unilateralismo comercial de fato representa uma *outside option* para solução de disputas com outros Estados. Até então, esta função era desempenhada pela OMC.

d) *Estratégias dos EUA para reforma do SMC: considerações finais.*

Levando em conta os elementos supracitados, conclui-se que os EUA conseguiram mobilizar de forma efetiva a pressão para reforma do SMC. Ao longo da sua existência, a OMC deixou de se constituir como plataforma efetiva para negociar regras multilaterais. Por outro lado, o seu OSC se mostrou altamente operacional e se transformou na entidade mais importante da Organização. Porém, dadas as críticas acumuladas ao longo dos últimos 20 anos, o OA está paralisado pela ação dos EUA. Considerando esses fatores, a OMC corre risco de deixar de ser a mais importante plataforma de negociação e de solução de conflitos e se tornar em um arranjo legal de normas adotado ao arbítrio dos países.

Por fim, é importante frisar que o conceito de *multilateralismo contestado* é boa ferramenta para identificar as estratégias de pressão dos atores para a reforma do sistema multilateral. Entretanto, este instrumento analítico não é adequado para prever o resultado das contestações. Embora os EUA tenham poder estrutural e força mobilizadora efetiva para

pressionar a alteração do *status quo* do SMC, o resultado definitivo de sua contestação requer deve ser verificado no futuro.

Referências bibliográficas.

- ACHARYA, Amitav. **After Liberal Hegemony: The Advent of a Multiplex World Order.** *Ethics & International Affairs*, v. 31, n. 3, p. 271–285, 2017.
- AGROBIO, (Associação das Empresas de Biotecnologia na Agricultura e Agroindústria). **ESTUDO QUANTIFICA OS IMPACTOS SOCIAIS E ECONÔMICOS PARA O BRASIL RESULTANTES DO ATRASO NA APROVAÇÃO DE PRODUTOS GENETICAMENTE MODIFICADOS (GM) PELA CHINA.** . São Paulo: AgroBio, 13 Jun 2018. Disponível em: <<https://agrobiobrasil.org.br/estudo-quantifica-os-impactos-sociais-e-economicos-para-o-brasil-resultantes-do-atraso-na-aprovacao-de-produtos-geneticamente-modificados-gm-pela-china/>>.
- AKHTAR, Shayerah Ilias e JONES, Vivian C. **Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP).** . Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 30 Nov 2017.
- AKSNES, Dag e RIP, Arie. **Researchers’ perceptions of citations.** *Research Policy*, v. 38, p. 895–905, 1 Jul 2009.
- ALESSANDRIA, George. **Trade deficits aren’t as bad as you think.** *Business Review*, n. 1, 2007.
- AL-MASHAT, Abdul-Monem M. **National Security In The Third World.** New York: Routledge, 2018.
- ALMEIDA, J.A.S. e PAIS, A.A.C.C. e FORMOSINHO, S.J. **Science indicators and science patterns in Europe.** *Journal of Informetrics*, v. 3, n. 2, p. 134–142, 1 Abr 2009.
- AMIN, Samir. **Beyond US Hegemony: Assessing the Prospects for a Multipolar World.** London: Zed Books Ltd., 2013.
- ANDREWS, David M. **Bretton Woods: System and Order.** ANDREWS, D. M. (Org.). . *Orderly Change. International Monetary Relations since Bretton Woods.* 1. ed. [S.l.]: Cornell University Press, 2008. p. 6–24.
- APPLEYARD, Dennis e FIELD, Alfred e COBB, Steven. **International Economics.** [S.l.]: McGraw-Hill higher education, 2009. (The McGraw-Hill Series Economics.).
- ARRIGHI, Giovanni. **Hegemony unravelling.** *New Left Review*, v. 32, p. 23, 2005.
- ARRIGHI, Giovanni. **The long twentieth century: Money, power, and the origins of our times.** [S.l.]: Verso, 1994.
- ASSIS, Beatriz Figueiredo e OLIVEIRA, Kênia Marjory de Souza e NASSER DE CARVALHO, Patrícia. **O REGIME MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

INTERNACIONAL: CRISE E ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO.

Conjuntura Global, v. 7, n. 1, 2018. Disponível em: <<https://revistas.ufpr.br/conjglobal/article/view/56674>>.

ATLANTIC. **5G Is Where China and the West Finally Diverge**. 5 Jan 2020. Disponível em: <<https://www.theatlantic.com/ideas/archive/2020/01/5g-where-china-and-west-finally-diverge/604309/>>.

AZZUNI, Abdelrahman e BREYER, Christian. **Definitions and dimensions of energy security: a literature review**. WIREs Energy and Environment, v. 7, n. 1, p. e268, 1 Jan 2018.

BABU, R. Rajesh. **Cause and effect of ‘differentiation’ between developing countries in the WTO**. International Journal of Private Law., v. 4, n. 3, 2011.

BARNES, Brian B e HU, Chuanmin. **Island building in the South China Sea: detection of turbidity plumes and artificial islands using Landsat and MODIS data**. Scientific reports, v. 6, p. 33194, 2016.

BARRERA, Rita e BUSTAMANTE, Jessica. **The Rotten Apple: Tax Avoidance in Ireland**. The International Trade Journal, v. 32, n. 1, p. 150–161, 1 Jan 2018.

BARRETT, Amy Coney. **Statutory Stare Decisis in the Courts of Appeals**. The George Washington Law Review., v. 73, n. 2, Jan 2005. Disponível em: <https://scholarship.law.nd.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1794&context=law_faculty_scholarship>.

BARTON, John H. e colab. The Politics of the GATT/WTO Legal System: Legislative and Judicial Processes. The Evolution of the Trade Regime. Politics, Law, and Economics of the GATT and the WTO. [S.l.]: Princeton University Press, 2006. p. 61–90. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/j.ctt7t1bb.7>>.

BBC, (British Broadcasting Corporation). **Nafta: “Single worst deal ever approved”. Donald Trump and Hillary Clinton disagree on the North American Free Trade Agreement - Nafta**. . [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/av/world-us-canada-37479586/nafta-single-worst-deal-ever-approved>>. , 27 Set 2016a

BBC, (British Broadcasting Corporation). **Trump v Clinton: Comparing their economic plans**. 16 Set 2016b. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/business-37013670>>.

BEHSUDI, Adem. **Manufacturers form coalition against China ‘market economy’ status**. Politico, 16 Mar 2016. Disponível em: <<https://www.politico.com/tipsheets/morning-trade/2016/03/manufacturers-form-coalition-against-china-market-economy-status-hatch-has-no-problem-with-tpp-lame-duck-vote-kasich-triumphs-over-trump-in-ohio-213247>>.

BELLORA, Cecilia e FONTAGNÉ, Lionel. Shooting oneself in the foot? Trade war and global

value chains. 2019, Department of Agricultural Economics, Purdue University, West Lafayette, IN. Anais... Department of Agricultural Economics, Purdue University, West Lafayette, IN: Global Trade Analysis Project (GTAP), 2019. Disponível em: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=5733>.

BERTHOU, Antoine e colab. **Asian Economic Policy Review**. CEPR Policy Portal. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://voxeu.org/article/macroeconomic-implications-global-trade-war>>. , 2 Fev 2019

BIALOS, Jeffrey P. e SIEGEL, Deborah E. **Dispute Resolution Under the NAFTA: The Newer and Improved Model**. The International Lawyer, v. 27, n. 3, p. 603–622, 1993.

BINA, C. **The economics of the oil crisis**. New York: St. Martin's Press, 1985. Disponível em: <<https://www.osti.gov/servlets/purl/5544644>>.

BIS, (Bureau of Industry and Security). **Section 232 investigations profram guide. The effect of imports on the National Security**. . Washington DC: United State Department of Commerce, Jun 2007. Disponível em: <<https://www.bis.doc.gov/index.php/documents/section-232-investigations/86-section-232-booklet/file>>.

BIS, (Bureau of Industry and Security). **Section 232 Investigations : The Effect of Imports on the National Security**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.bis.doc.gov/index.php/other-areas/office-of-technology-evaluation-ote/section-232-investigations>>. , 2020

BLOOMBERG. **Bloomberg Launches New Offering for Investors of Chinese Dollar Bonds**. Bloomberg Professional Services, 19 Mar 2018. Disponível em: <<https://www.bloomberg.com/company/press/bloomberg-launches-new-offering-investors-chinese-dollar-bonds/>>.

BLOOMBERG. **Trump: NAFTA Is Worst Trade Deal Ever Signed**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.bloomberg.com/news/videos/2016-09-27/trump-nafta-is-worst-trade-deal-ever-signed>>. , 26 Set 2016

BMWI, (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie). **GLOBAL FORUM ON STEEL EXCESS CAPACITY**. . Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 30 Nov 2017. Disponível em: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Downloads/global-forum-on-steel-excess-capacity-report.pdf?__blob=publicationFile>.

BOWN, Chad P. **Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement**. Washington: Brookings Institution Press., 2009a.

BOWN, CHAD P. The WTO and GATT: A Principled History. Self-Enforcing Trade.

Developing Countries and WTO Dispute Settlement. [S.l.]: Brookings Institution Press, 2009b. p. 10–21.

BRADSHER, Keith. **China to Track Renminbi Based on Basket of Currencies**. NY Times, Hong Kong, 11 Dez 2015. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2015/12/12/business/international/china-to-track-renminbi-based-on-basket-of-currencies.html>>.

BRASIL, (República Federativa do Brasil). DECRETO No 1.355, DE 30 DE DEZEMBRO DE 1994. . **ACORDO SOBRE SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS**. , 30 Dez 1994. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1196686041.doc>.

BRENNER, Ira. **Terror and Societal Regression: Does Psychoanalysis Offer Insights for International Relations?’** *Journal of the American Psychoanalytic Association*. *Journal of the American Psychoanalytic Association*, v. 54, n. 3, p. 977–988, 2006.

BROOKS, Stephen G. e WOHLFORTH, William C. **The Rise and Fall of the Great Powers in the Twenty-first Century: China’s Rise and the Fate of America’s Global Position**. *International Security*, v. 40, n. 3, p. 7–53, 1 Jan 2016.

BROWN, ANDREW G. *The Turbulent Decades of the 1970s and 1980s. Reluctant Partners. A History of Multilateral Trade Cooperation, 1850-2000*. [S.l.]: University of Michigan Press, 2003. p. 110–133. Disponível em: <www.jstor.org/stable/10.3998/mpub.22989.12>. Acesso em: 27 fev 2020.

BRUNER, Christopher M. **Hemispheric Integration and the Politics of Regionalism: The Free Trade Area of the Americas (FTAA)**. *U. Miami Inter-Am. L. Rev.*, v. 33, p. 1, 2002.

BUSCH, Marc L. **Democracy, Consultation, and the Paneling of Disputes under GATT**. *Journal of Conflict Resolution*, v. 44, n. 4, p. 425–446, 1 Ago 2000.

BUSCH, Marc L. **Overlapping Institutions, Forum Shopping, and Dispute Settlement in International Trade**. *International Organization*, v. 61, n. 4, p. 735–761, 2007.

BUTLIN, R. A. **Early Industrialization in Europe: Concepts and Problems**. *The Geographical Journal*, v. 152, n. 1, p. 1–8, 1986.

CAMPBELL, Bruce e colab. **Labour market effects under CUFTA/NAFTA**. Employment and Training Department, International Labour Office Geneva, 1999.

CANADIAN LABOUR CONGRESS. **Canada’s unions unite in protest over TPP trade deal announcement**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.globenewswire.com/news-release/2018/01/23/1299448/0/en/Canada-s-unions-unite-in-protest-over-TPP-trade-deal-announcement.html>>. , 23 Jan 2018

CANIS, Bill e WILLIAMS, Brock R. **Section 232 Auto Investigation**. , nº IF10971.

Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 31 Jan 2020. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10971>>.

CASEY, Christopher A. e colab. **The International Emergency Economic Powers Act: Origins, Evolution, and Use.** , nº R45618. Washington: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 1 Ago 2019. Disponível em: <<https://fas.org/sgp/crs/natsec/R45618.pdf>>.

CBC, (Canadian Broadcasting Centre). **The price of oil - in context.** CBC News Online, 18 Abr 2006. Disponível em: <<https://web.archive.org/web/20070609145246/http://www.cbc.ca/news/background/oil/>>.

CHAN, Kam Wing. **The Chinese Hukou System at 50.** Eurasian Geography and Economics, v. 50, n. 2, 2009.

CHANDRA, Piyush e LONG, Cheryl. **VAT rebates and export performance in China: Firm-level evidenc.** J. PUBLIC ECON., v. 15, 2013.

CHARLTON, Bruce G. **Measuring revolutionary biomedical science 1992–2006 using Nobel prizes, Lasker (clinical medicine) awards and Gairdner awards (NLG metric).** Medical Hypotheses, v. 69, n. 1, p. 1–5, 1 Jan 2007a.

CHARLTON, Bruce G. **Scientometric identification of elite ‘revolutionary science’ research institutions by analysis of trends in Nobel prizes 1947–2006.** Medical Hypotheses, v. 68, n. 5, p. 931–934, 1 Jan 2007b.

CHOW, Gregory C. **China’s Economic Transformation.** [S.l.]: Wiley-Blackwell, 2015.

CIMINO-ISAACS, Cathleen D. e WILLIAMS, Brock R. **U.S.-Japan Trade Agreement Negotiations.** , nº IF11120. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 16 Jan 2020. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11120>>.

CLAUSSEN, Kathleen. **Introduction: Anatomy of the WTO Impasse.** Proceedings of the ASIL Annual Meeting, v. 112, p. 315–316, 2018.

CLINE, Ray S. **World power trends and US foreign policy for the 1980s.** [S.l.]: Routledge, 2019.

CLINTON, Bill. **Summit of the Americas Opening Address.** . Miami: [s.n.]. Disponível em: <<https://www.c-span.org/video/?62079-1/summit-americas-opening-address>>. , 9 Dez 1994

CNN. **NAFTA: What it is, and why Trump hates it.** 15 Nov 2016. Disponível em: <<https://money.cnn.com/2016/11/15/news/economy/trump-what-is-nafta/>>.

CONNOLLY, Robert. **Supreme Court Rules on Chinese Vitamin C Case.** Cartel Capers. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://cartelcapers.com/blog/supreme-court-rules-chinese-vitamin->

c-case/>. , 15 Jun 2018

CORNOT-GANDOLPHE, Sylvie. **China's Coal Market: Can Beijing Tame 'King Coal'?** Oxford Institute for Energy Studies, v. 1, Dez 2014. Disponível em: <<https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2014/12/CL-1.pdf>>.

COWARD, Nicholas F. e TEST, Lise S. e ANDREEFF, Daniel. **US Government Extends Huawei Temporary General License to August 13, 2020 and Revises the EAR's Foreign-Produced Direct Product Rule to Target Huawei's Acquisition of Semiconductors that Are the Direct Product of Certain US Technology or Software.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://sanctionsnews.bakermckenzie.com/us-government-extends-huawei-temporary-general-license-to-august-13-2020-and-revises-the-ears-foreign-produced-direct-product-rule-to-target-huaweis-acquisition-of-semiconductors-that-are/>>. , 19 Maio 2020

COX, Michael. **Whatever happened to American decline? International relations and the new United States hegemony.** New Political Economy, v. 6, n. 3, p. 311–340, 2001.

CROOME, John. **Reshaping the World Trade System: A History of the Uruguay Round.** Geneva: World Trade Organization, 1998.

CRS, (Congressional Research Service). **Section 301 of The Trade Act of 1974, As Amended: Its Operation and Issues Involving its Use by the United States.** , nº 98-454 E. Washington: United States Congress, 17 Ago 2000. Disponível em: <https://www.everycrsreport.com/files/20000817_98-454_d52f2569b3c3c07492e504ad9ca6ae8a50cf714d.pdf>.

CRS, (Congressional Research Service). **The U.S.-South Korea Free Trade Agreement (KORUS FTA): Provisions and Implementation.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.everycrsreport.com/reports/RL34330.html>>. , 16 Set 2014

CUI, Lin e XU, Ying. **Outward FDI and profitability of emerging economy firms: Diversifying from home resource dependence in early stage internationalization.** Journal of World Business, v. 54, n. 4, p. 372–386, 1 Jun 2019.

DAM, Kenneth e colab. **Harnessing Japan: A U.S. Strategy for Managing Japan's Rise as a Global Power.** The Washington Quarterly, v. 16, n. 2, p. 29–42, 1 Abr 1993.

DAVEY, William J. **Dispute Settlement in Gatt.** Fordham International Law Journal., v. 11, n. 1, 1987.

DAVIS, Christopher M. **Expedited or "Fast-Track" Legislative Procedures.** , nº RS20234. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 31 Ago 2015.

DELGADO, Eric e colab. **El ALCA y sus peligros para América Latina.** [S.l: s.n.], 2005.

DENNIS, Helena. **What Trump means by Free and Fair Trade?** Fair Trade UK. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.fairtrade.org.uk/Media-Centre/Blog/2018/July/What-Trump-Means-by-Free-and-Fair-Trade>>. , 11 Jul 2018

DEVINS, Neal. **Congressional Responses to Judicial Decisions.** Faculty Publications., v. 1633, 2008. Disponível em: <<https://scholarship.law.wm.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=2671&context=facpubs>>.

DIT, (Department for International Trade). **UK and US start trade negotiations.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.gov.uk/government/news/uk-and-us-start-trade-negotiations>>. , 5 Maio 2020

DOC, (DEPARTMENT OF COMMERCE). **Expansion of Export, Reexport, and Transfer (in-Country) Controls for Military End Use or Military End Users in the People's Republic of China, Russia, or Venezuela.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2020-04-28/pdf/2020-07241.pdf>>. , 28 Maio 2020a

DOC, (DEPARTMENT OF COMMERCE). Federal Register Vol. 85, No. 97. . **Notice of Request for Public Comments on Section 232 National Security Investigation of Imports of Laminations for Stacked Cores for Incorporation into Transformers, Stacked Cores for Incorporation Into Transformers, Wound Cores for Incorporation Into Transformers, Electrical Transformers, and Transformer Regulators.** , 19 Maio 2020 b. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2020-05-19/pdf/2020-10715.pdf>>.

DOC, (DEPARTMENT OF COMMERCE). Federal Register Vol. 85, No. 101. . **Notice of Request for Public Comments on Section 232 National Security Investigation of Imports of Mobile Cranes.** , 26 Maio 2020 c. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2020-05-19/pdf/2020-10715.pdf>>.

DODANI, Sunita e LAPORTE, Ronald E. **Brain drain from developing countries: how can brain drain be converted into wisdom gain?** Journal of the Royal Society of Medicine, v. 98, n. 11, p. 487–491, Nov 2005.

DORA. **San Francisco Declaration on Research Assessment.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://sfdora.org/read/>>. , 2012

DOUCET, Marc G. **Territoriality and the democratic paradox: the hemispheric social alliance and its alternatives for the Americas.** Contemporary Political Theory, v. 4, n. 3, p. 275–295, 2005.

DRUCKER, Jesse e BOWERS, Simon. **After a Tax Crackdown, Apple Found a New Shelter**

for Its Profits. The New York Times, 6 Nov 2017. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2017/11/06/world/apple-taxes-jersey.html>>.

DUNCAN, Richard. **The dollar crisis. Causes, consequences, cures.** Singapore: John & Sons, 2011.

DUNCAN, Richard. **The new depression: the breakdown of the paper money economy.** Singapore: John & Sons, 2012.

DUPLESSIS, Robert S. **Transitions to Capitalism in Early Modern Europe: Economies in the era of Early Globalization, c. 1450 - c. 1820.** 2. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

EC, (European Commission). **OF THE 15th ROUND OF NEGOTIATIONS FOR THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP.** . [S.l: s.n.], Out 2016a. Disponível em: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155027.pdf>.

EC, (European Commission). **Steel: Commission welcomes new Global Forum to tackle root causes of overcapacity.** , European Commission., nº IP/16/4435. Bussels: European Union, 16 Dez 2016b. Disponível em: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_16_4435>.

EC, (European Commission). **The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>>. , 2020

ECC, (COUNCIL THE EUROPEAN COMMUNITIES). No L. 196/1. . **Council Regulation (EEC) No 1681/79.** , 1 Ago 1979. Disponível em: <<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/07801ae3-539e-4c28-b963-f59b3561f164/language-en>>.

ECC, (COUNCIL THE EUROPEAN COMMUNITIES). No L 19/1. . **REGULATION (EEC) No 109/70 OF THE COUNCIL.** , 26 Jan 1970. Disponível em: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31970R0109&from=EN>>.

EFF, (Electronic Frontier Foundation). **How the TPP Will Affect You and Your Digital Rights.** Electronic Frontier Foundation. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.eff.org/deeplinks/2015/12/how-tpp-will-affect-you-and-your-digital-rights>>. , 8 Dez 2015

EFF, (Electronic Frontier Foundation). **TPP Under Fire in the U.S. As Other Signatories Advance Towards Ratification.** Electronic Frontier Foundation. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.eff.org/deeplinks/2016/03/tpp-under-fire-us-other-signatories-advance-towards-ratification>>. , 25 Mar 2016

EHLERMANN, Claus-Dieter e EHRING, Lothar. **The Authoritative Interpretation Under**

Article IX:2 of the Agreement Establishing the World Trade Organization: Current Law, Practice and Possible Improvements. Journal of International Economic Law, v. 8, n. 4, p. 803–824, 14 Nov 2005.

EIA, (U.S. Energy Information Administration). **U.S. Imports from Iran of Crude Oil and Petroleum Products.** . Washington DC: Eia, 2020. Disponível em: <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=MTTIM_NUS-NIR_2&f=A>.

EICHENGREEN, Barry e JOHN, Odell. **The United States, the ITO, and the WTO: Exit Options, Agent Slack, and Presidential Leadership.** Center For International and Development Economic Research, v. Working Paper No. C96-083, 1996.

EL SAGHIR, Nagi S. e colab. **Impact of Merit-Based Immigration Policies on Brain Drain From Low- and Middle-Income Countries.** JCO Global Oncology, n. 6, p. 185–189, 1 Feb 2020.

ELCANO, (Real Instituto Elcano). **ELCANO GLOBAL PRESENCE REPORT 2018.** . Madrid: Real Instituto Elcano., 2019. Disponível em: <https://www.globalpresence.realinstitutoelcano.org/en/data/Global_Presence_2018.pdf>.

ELLINGS, Richard J. **Embargoes and world power: lessons from American foreign policy.** [S.l.]: Routledge, 2019.

EP, (European Parliament). **PROPOSAL FOR A DIRECTIVE ON THE COMMON SYSTEM OF A DIGITAL SERVICES TAX ON REVENUES RESULTING FROM THE PROVISION OF CERTAIN DIGITAL SERVICES.** . [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-deeper-and-fairer-internal-market-with-a-strengthened-industrial-base-taxation/file-digital-services-tax-on-revenues-from-certain-digital-tax-services>>. , 27 Maio 2020

ERASMUS, Gerhard. **What does the National Security Exception in GATT mean?** . [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://www.tralac.org/blog/article/14151-what-does-the-national-security-exception-in-gatt-mean.html>>. , 11 Jun 2019

ESKRIDGE, JR., WILLIAM N. **Overruling Statutory Precedents.** The George Washington Law Journal., v. 76:1361, 1988. Disponível em: <https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4827&context=fss_papers>.

EU, (European Union). **CHINA – Market economy status in trade defence investigations.** , nº MEMO/04/163. Brussels: European Union, 28 Jun 2004. Disponível em: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_04_163>.

EU, (European Union). **The economy**. . Brussels: European Union, 2019. Disponível em: <https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_en>.

EUROPEAN COUNCIL, (Council of the European Union). 6052/19. . **COUNCIL DECISION authorising the opening of negotiations with the United States of America for an agreement on the elimination of tariffs for industrial goods**. , 9 Abr 2019. Disponível em: <<https://www.consilium.europa.eu/media/39180/st06052-en19.pdf>>.

FARIAS, Rogério de Souza. O BRASIL E A OMC (2008-2015). ANTONIO, W.; NETO, D. (Org.). . Política externa brasileira em debate : dimensões e estratégias de inserção internacional no pós-crise de 2008. Brasília: FUNAG, 2018. .

FEDERAL RESERVE BOARD. **MAJOR FOREIGN HOLDERS OF TREASURY SECURITIES**. . Washington: Federal Reserve Board/Department of the Treasury, 2020. Disponível em: <<https://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt>>.

FEFER, Rachel F. e colab. **Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress**. , nº R45249. Washington: United States Congress, 2 Abr 2019.

FERGUSON, Ian F. **Trade Promotion Authority (TPA)**. , nº IF10038. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 23 Dez 2019. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10038>>.

FERGUSON, Ian F. e AKHTAR, Shayerah Ilias. **USMCA: Intellectual Property Rights (IPR)**. , nº IF11314. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 6 Jan 2020.

FIORI, José Luis e SERRANO, F e MEDEIROS, CO. **O mito do colapso americano**. Valor Econômico, p. A17, 1999.

FORBES. **Global 2000 Methodology**. . New Jersey: Forbes Media, LLC., 2019. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/andreamurphy/2018/06/06/2018-global-2000-methodology-how-we-crunch-the-numbers/#21fe91541504>>.

FORSYTH, Christopher e SONG, Sixian (Suzie) e HORVÁTH, Dora. **DIGITAL SERVICES TAXES: Do They Comply with Tax and Trade Agreements and EU Law?**. . Washington DC: Georgetown University Law Center, 10 Maio 2020.

FORTUNE. **Donald Trump Says NAFTA Was the Worst Trade Deal the U.S. Ever Signed**. 27 Set 2016. Disponível em: <<https://fortune.com/2016/09/27/presidential-debate-nafta-agreement/>>.

FORTUNE. **Global 500**. . New York: Fortune Media Group Holdings, 1995. Disponível em: <<https://fortune.com/global500/1995/search/?hqCountry=South%20Korea&rank=asc>>.

FORTUNE. **Global 500**. . New York: Fortune Media Group Holdings, 2019. Disponível em:

<<https://fortune.com/global500/2019/search/>>.

FORTUNE. **Methodology for Global 500**. . New York: Fortune Media Group Holdings, 2020.

Disponível em: <<https://fortune.com/global500/2019/methodology/>>.

FP, (Foreign Policy). **5G Explained**. 24 Fev 2020. Disponível em:

<<https://foreignpolicy.com/2020/02/24/5g-cellular-huawei-china-networks-supply-chain-competitive-landscape-power-map/>>.

FRANCE, (République Française). LOI n° 2019-759. . **LOI n° 2019-759 du 24 juillet 2019**

portant création d'une taxe sur les services numériques et modification de la trajectoire de baisse de l'impôt sur les sociétés. , 25 Jun 2019. Disponível em:

<<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000038811588&categorieLien=id>>.

FRAZIER, Tyler e BRIDWELL, Larry. **The Problematic Future of the World Trade**

Organization. ASC WTO, 2019. Disponível em:

<<http://larrybridwell.com/ASC%20WTO%20September2019Submission.pdf>>.

GAC, (Global Affairs Canada). **Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)**. . [S.l: s.n.]. Disponível em:

<<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/index.aspx?lang=eng>>. , 30 Dez 2018

GAC, (Global Affairs Canada). **Free Trade Agreement between Canada and the United**

States of America. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/cusfta-e.pdf>>. , 1987

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **DIFFERENTIAL AND MORE**

FAVOURABLE TREATMENT RECIPROCITY AND FULLER PARTICIPATION OF DEVELOPING COUNTRIES. . [S.l: s.n.]. Disponível em:

<https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling_e.pdf>. , 28 Nov 1979a

<https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling_e.pdf>. , 28 Nov 1979a

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **General Agreement on Tariffs and**

Trade. , 1947. Disponível em:

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwi ekNjakIzkAhWXGrkGHQCHAu8QFjAAegQIAhAC&url=http%3A%2F%2Fwww.mdic.gov.br%2Farquivos%2Fdwnl_1197486062.doc&usq=AOvVaw3lwOkOaFGOGyT_Cw0nVnNM>.

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **GENERAL AGREEMENT ON**

TARIFFS AND TRADE (GATT) PUNTA DEL ESTE DECLARATION. . [S.l: s.n.].

Disponível em: <http://www.sice.oas.org/trade/Punta_e.asp>. , 20 Set 1986

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **Income Tax Practices Maintained by France: Report of the Panel presented to the Council of Representatives on 12 November 1976.** , nº L/4423-23S/114. Geneva: General Agreement on Tariffs and Trade, 2 Nov 1976a. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/gatt_e/73discfr.pdf>.

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE.** , 1994. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm>.

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **UNDERSTANDING REGARDING NOTIFICATION, CONSULTATION, DISPUTE SETTLEMENT AND SURVEILLANCE.** , 1979 b. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/prewto_legal_e.htm>.

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **United States Tax Legislation (Disc): Report of the Panel presented to the Council of Representatives on 12 November 1976.** , nº L/4422-23S/98. Geneva: General Agreement on Tariffs and Trade, 2 Nov 1976b. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/gatt_e/73discec.pdf>.

GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade). **WAIVER: GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/secex/deint/1.Clausula_de_Habilitação.pdf> . , 25 Jun 1971

GEREFFI, Gary e FERNANDEZ-STARK, Karina. **Global value chain analysis: a primer.** Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, 2011.

GEREFFI, Gary e WYMAN, Donald L. (Org.). **Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.** Princeton: Princeton University Press, 2014.

GERTH, Hans H. e MILLS, Wright C. Politics as a Vocation by Max Weber. From Max Weber: Essays in Sociology. New York: Oxford University Press, 1946. p. 77–128.

GILPIN, Robert. **Global Political Economy: Understanding the International Economic Order.** Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2001.

GOPINATH, Gita e STEIN, Jeremy C. **Banking, Trade, and the Making of a Dominant Currency.** Quarterly Journal of Economics, n. Harvard, 2018. Disponível em: <<https://scholar.harvard.edu/gopinath/publications/banking-trade-and-making-dominant-currency>>.

GOURINCHAS, Pierre-Olivier. **The Dollar Hegemon? Evidence and Implications for**

Policy Makers. Asian Monetary Policy Forum, v. 6, 2019. Disponível em: <http://abfer.org/media/abfer-events-2019/ampf/AMPF2019_Pierre-Olivier-Gourinchas-pp.pdf>.

GOURINCHAS, Pierre-Olivier e REY, Hélène e SAUZET, Maxime. **The International Monetary and Financial System.** Annual Review of Economics, v. 11, n. 1, p. 859–893, 2 Ago 2019.

GUIDA, Victoria. **Evaluating Obama’s Cuba trip.** Politico, 23 Mar 2016. Disponível em: <<https://www.politico.com/tipsheets/morning-trade/2016/03/evaluating-obamas-cuba-trip-mtb-missed-the-boat-conservation-group-praises-new-dolphin-safe-tuna-labeling-rules-213368>>.

HANEMANN, Thilo e ROSEN, DANIEL H. **HIGH TECH: The Next Wave of Chinese Investment in America.** . San Francisco: Asia Society, Maio 2014. Disponível em: <AsiaSociety.org/ChinaHiTechInvestment>.

HANNAH, Erin e SCOTT, James e WILKINSON, Rorden. **The WTO in Buenos Aires: The outcome and its significance for the future of the multilateral trading system.** The World Economy, v. 41, n. 10, p. 2578–2598, 1 Out 2018.

HANSEN, Birthe. The Unipolar World Order and its Dynamics. HANSEN, B.; HEURLIN, B. The New World Order. London: PALGRAVE MACMILLAN, 2000. .

HARRELL, Peter E. **How to Reform IEEPA.** LawFare. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.lawfareblog.com/how-reform-ieepa>>. , 28 Ago 2019

HASSAN, TAREK A. **Country Size, Currency Unions, and International Asset Returns.** The Journal of Finance, v. 68, n. 6, p. 2269–2308, 1 Dez 2013.

HASSAN, Tarek Alexander e MERTENS, Thomas M. e ZHANG, Tony. **Currency Manipulation. (October 2016).** CEPR Discussion Paper, v. No. DP11581, 2016. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=2862203>>.

HEALD, Perkins Dwight. **The Economic Transformation of China.** [S.l.]: World Scientific, 2015.

HERMAN, Schwartz. **Elites and American structural power in the global economy.** International Politics, v. 54, n. 1, 2017. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/316462154_Elites_and_American_structural_power_in_the_global_economy>.

HKEX, (Hong Kong Exchanges and Clearing Limited). **THE RMB REFERENCE CURRENCY BASKET AND THE IMPLICATIONS OF A MARKET-BASED RMB CURRENCY INDEX.** . Hong Kong: Hong Kong Exchanges and Clearing Limited, 18 Jun

2018. Disponível em: <https://www.hkex.com.hk/-/media/HKEX-Market/News/Research-Reports/HKEx-Research-Papers/2018/CCEO_RXY_201807_e.pdf?la=en>.

HMT, (Her Majesty's Treasury). **Finance Bill 2020**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://services.parliament.uk/Bills/2019-21/finance.html>>. , 18 Jun 2020

HOEKMAN, Bernard e MICHALOPOULOS, Constantine e WIN. **More Favorable Treatment of Developing Countries: Towards a New Approach in the WTO**. 2003. Disponível em: <<http://documents.worldbank.org/curated/en/717011468739788729/More-favorable-and-differential-treatment-of-developing-countries-toward-a-new-approach-in-the-World-Trade-Organization>>.

HOEKMAN, Bernard e MICHALOPOULOS, Constantine e WINTER, L. Alan. **Special and Differential Treatment of Developing Countries in the WTO: Moving Forward After Cancún**. The World Economy, v. 27, n. 4, p. 481–506, 1 Abr 2004.

HSIAO, Monica. **China and the GATT: Two Theories of Political Economy Explaining China's Desire for Membership in the GATT**. Pacific Basin Law Journal, v. 12, n. 2, 1994. Disponível em: <<https://escholarship.org/content/qt0k2882sf/qt0k2882sf.pdf>>.

HUDEC, Robert E. **Developing Countries in the GATT Legal System**. New York: Cambridge University Press, 2011.

HUDEC, Robert E. **GATT Dispute Settlement after the Tokyo Round: An Unfinished Business**. Cornell International Law Journal., v. 13, n. 2, 1980. Disponível em: <<https://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1080&context=cilj>>.

HUDEC, Robert E. **Reforming GATT adjudication procedures: the lessons of the disc case**. Minn. L. Rev., v. 72, p. 1443, 1988.

IBP, (International Business Publications). **US-Iran Political and Economic Relations Handbook**. Washington DC: (nternational Business Publications, 2007.

ICI, (Investment Company Institute). **IIFA Presents Expanded Worldwide Regulated Open-End Fund Assets and Flows Report**. . Washington: Investment Company Institute, 7 Ago 2015. Disponível em: <https://www.ici.org/research/stats/worldwide/ww_q1_15_explanation>.

ICI, (Investment Company Institute). **Worldwide Mutual Fund Market: Worldwide Public Tables**. . Washington: Investment Company Institute, 19 Dez 2019. Disponível em: <https://www.ici.org/info/ww_q3_19_public_report_us.xls>.

ICJ, (INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE). **STATUTE OF THE INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.icj->

cij.org/en/statute>. , 21 Nov 2019

IFPI, (International Federation of the Phonographic Industry). **Global top albums of 2004.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://chartmasters.org/2018/02/official-global-top-sellers-of-2004-with-sales/24/>>. , 2004

IFPI, (International Federation of the Phonographic Industry). **Global top albums of 2019.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.ifpi.org/bestsellers-and-global-artist.php>>. , 2020a

IFPI, (International Federation of the Phonographic Industry). **IFPI - Our Members.** . Zurich: International Federation of the Phonographic Industry, 2020b. Disponível em: <<https://www.ifpi.org/our-members.php>>.

IFPI, (International Federation of the Phonographic Industry). **IFPI GLOBAL MUSIC REPORT 2017. STATE OF THE INDUSTRY.** . Zurich: International Federation of the Phonographic Industry, 2017. Disponível em: <<https://www.ifpi.org/downloads/GMR2017.pdf>>.

IFPI, (International Federation of the Phonographic Industry). **IFPI GLOBAL MUSIC REPORT 2018. STATE OF THE INDUSTRY.** . Zurich: International Federation of the Phonographic Industry, 2018. Disponível em: <<https://www.ifpi.org/downloads/GMR2018.pdf>>.

IFPI, (International Federation of the Phonographic Industry). **IFPI GLOBAL MUSIC REPORT 2019. STATE OF THE INDUSTRY.** . Zurich: International Federation of the Phonographic Industry, 2019.

IISS, (The International Institute for Strategic Studies). Chapter Two: Comparative defence statistics. *The Military Balance*. London: Routledge, 2019. v. 119. p. 21–27. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/04597222.2019.1561026>>.

IISS, (The International Institute for Strategic Studies). **Tables and analyses.** *The Military Balance*, v. 92, n. 1, p. 216–258, 1 Jan 1992.

IKENBERRY, G John. **Getting hegemony right.** *The National Interest*, n. 63, p. 17–24, 2001.

ILZETZKI, Ethan e REINHART, Carmen M. e ROGOFF, Kenneth S. **Exchange Arrangements Entering the 21st Century: Which Anchor Will Hold?** *Quarterly Journal of Economics*, v. 134, n. 2, p. 599–646, 2019.

IMF, (International Monetary Found). **Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2016.** . Washington DC: International Monetary Found, 2016.

IMF, (International Monetary Found). **Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2018.** . Washington DC: International Monetary Found, 2019a.

IMF, (International Monetary Found). **GROUP OF TWENTY. GLOBAL IMBALANCES.**

[S.l.]: International Monetary Found, 2019b. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2019/060519b.pdf>>.

IMF, (International Monetary Found). **Special Drawing Right (SDR)**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR>>. , 24 Mar 2020

IMF, (International Monetary Found). **World Economic Database**. . Washington: [s.n.], Set 2011. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>>.

IRWIN, Douglas A. **The GATT in Historical Perspective**. The American Economic Review, v. 85, n. 2, p. 323–328, 1995.

IRWIN, Douglas A. The World Trading System: The WTO, Trade Disputes, and Regional Agreements. Free Trade under Fire. Fourth Edition. REV-Revised, 4 ed. [S.l.]: Princeton University Press, 2015. p. 239–294. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/j.ctt9qh0ch.13>>.

IRWIN, Neil. **What Is the Trade Deficit?** The New York Times, 2018.

ITAKURA, Ken. **Evaluating the Impact of the US–China Trade War**. Asian Economic Policy Review, v. 15, n. 1, p. 77–93, 1 Jan 2020.

ITAMARATY, (Ministério das Relações Exteriores do Brasil). **Comunicado Conjunto do Presidente Jair Bolsonaro e do Presidente Donald J. Trump**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/notas-a-imprensa/20186-comunicado-conjunto-do-presidente-donald-j-trump-e-do-presidente-jair-bolsonaro-19-de-marco-de-2019>>. , 19 Mar 2019a

ITAMARATY, (Ministério das Relações Exteriores do Brasil). **Texto do Acordo Mercosul – União Europeia**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/notas-a-imprensa/20626-texto-do-acordo-mercosul-uniao-europeia>>. , 12 Jun 2019b

ITC, (International Trade Center). **Bilateral trade between United States of America and China Product: TOTAL All products**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <[Trademap.org](http://trademap.org)>. , 2020a

ITC, (International Trade Center). **Trade Map: List of products exported by Sample**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <trademap.org>. , 2020b

ITC, (International Trade Center). **Trade Map. List of supplying markets for the product imported by United States of America in 2018. Metadata**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <trademap.org>. , 2020c

ITEP, (Institute on Taxation and Economic Policy). **Fact Sheet: Apple and Tax Avoidance**. Institute on Taxation and Economic Policy, Nov 2017. Disponível em: <<https://itep.org/wp->

content/uploads/applefactsheet1117.pdf>.

JACKSON, James K. **Global Trade Imbalances: Overview and Issues.** , nº IN11157. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 21 Ago 2019. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IN/IN11157>>.

JACKSON, James K. **Trade Deficits and U.S. Trade Policy.** , nº R45243. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 28 Jul 2018.

JACKSON, John H. **GATT and the Future of International Trade Institutions.** 1992. Disponível em: <<https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/bjil18&div=8&id=&page=>>>

JACKSON, John H. **State Trading and Nonmarket Economies.** The International Lawyer, v. 23, n. 4, p. 891–908, 1989.

JACKSON, John H. **The Jurisprudence of International Trade: The Disc Case in Gatt.** American Journal of International Law, v. 72, n. 4, p. 747–781, 1978.

JACKSON, John H. **The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations.** [S.l.]: The MIT Press, 1997.

JIABAO, Wen. **Full text of speech by Premier Wen Jiabao at Annual Meeting of the New Champions 2011.** [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://www.fmprc.gov.cn/ce/cein/eng/xwfw/xxfb/t859482.htm>>. , 14 Set 2011

JOHNS, Leslie. Strengthening the GATT/WTO Dispute Settlement System. Strengthening International Courts. The Hidden Costs of Legalization. [S.l.]: University of Michigan Press, 2015. p. 124–161.

JOHNSON, John M. e REGETS, Mark C. **International Mobility of Scientists and Engineers to the United States--Brain Drain or Brain Circulation?** , nº NSF-98-316. Virginia: National Science Foundation, Arlington, VA. Div. of Science Resources Studies., 22 Jul 1998. Disponível em: <<https://eric.ed.gov/?id=ED422166>>.

JOHNSON, Keith. **How Trump May Finally Kill the WTO.** n. Foreign Policy, Dez 2019. Disponível em: <<https://foreignpolicy.com/2019/12/09/trump-may-kill-wto-finally-appellate-body-world-trade-organization/?fbclid=IwAR05D47iLSQr8diEgGaOdHNtxYJfKLCgcwgq31H2FrdB4oa0OAzBWBjHTDc>>.

JONES, Vivian C. e colab. **International Trade and Finance: Overview and Issues for the 116th Congress.** . Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 17 Jan 2020.

JONES, Vivian C. **Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962.** , nº IF10667. Washington: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 7 Jan 2020.

KAMINSKI, Margot E. **Don't Keep the Trans-Pacific Partnership Talks Secret.** NY Times, 14 Maio 2015. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2015/04/14/opinion/dont-keep-trade-talks-secret.html>>.

KEOHANE, Robert. **After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy.** New Jersey: Princeton University Press, 1984.

KEOHANE, Robert O e MORSE, Julia C. **Contested multilateralism.** The Review of international organizations, v. 9, n. 4, 2014.

KEOHANE, Robert O e MORSE, Julia C. **Counter-multilateralism. The Politics of Transatlantic Trade Negotiations.** [S.l.]: Routledge, 2016. .

KIM, Moonhawk. **Costly Procedures: Divergent Effects of Legalization in the GATT/WTO Dispute Settlement Procedures.** International Studies Quarterly, v. 52, n. 3, p. 657–686, 2008.

KIMBALL, Spencer. **Mnuchin says Trump still has authority to impose tariffs if Mexico does not abide by immigration deal.** CNBC, 9 Jul 2019. Disponível em: <<https://www.cnbc.com/2019/06/08/mnuchin-trump-can-still-impose-tariffs-if-mexico-does-not-abide-by-deal.html>>.

KING JR., Neil e MATTHEWSSTAFF, Robert Guy. **So Far, Steel Tariffs Do Little Of What President Envisioned.** The Wall Street Journal, 13 Set 2002. Disponível em: <<https://www.wsj.com/articles/SB1031874041733939595>>.

KLEIN, Margarete. **Russia's Military Policy in the Post-Soviet Space. Aims, Instruments and Perspectives.** Stiftung Wissenschaft und Politik, RP 01. 2019. Disponível em: <<https://www.swp-berlin.org/10.18449/2019RP01/>>.

KOH, Harold Hongju. **International Law as Part of Our Law.** American Journal of International Law, v. 98, n. 1, p. 43–57, 2004.

KOOPMAN, Bob e HANCOCK, John. **WTO myths and the reform agenda.** 2019, Department of Agricultural Economics, Purdue University, West Lafayette, IN. Anais... Department of Agricultural Economics, Purdue University, West Lafayette, IN: Global Trade Analysis Project (GTAP), 2019. Disponível em: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=5786>.

KRAUTHAMMER, Charles. **The Unipolar Moment.** Foreign Affairs, v. 70, n. 1, p. 23–33, 1990.

KRAUTHAMMER, Charles. **Universal Dominion: Toward a Unipolar World.** The National Interest, n. 18, p. 46–49, 1989.

KUHN, Thomas S. **The structure of scientific revolutions**. Chicago.: University of Chicago press, 2012.

KWIATKOWSKI, Grzegorz e AUGUSTYNOWICZ, Paweł. **State-Owned Enterprises In The Global Economy – Analysis Based On Fortune Global 500 List**. 2015, [S.l: s.n.], 2015.

KYUNG-MI, Lee e KWAN-OK, Ahn. **S. Korea to relinquish developing country status in agriculture under WTO**. Hankyoreh, 28 Nov 2019. Disponível em: <http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_national/914873.html>.

LAMEIRAS, LEONARDO DINIZ. **DO IMOBILISMO AO RETORNO DO ENGAJAMENTO ASSERTIVO: a política de comércio exterior dos governos Obama (2009 – 2017) e suas implicações para o regime internacional de comércio**. 2017. Universidade de Brasília, Brasília, 2017.

LAMP, Nicolas. **The Receding Horizon of Informality in WTO Meetings**. Journal of the Royal Anthropological Institute, v. 23, n. 1, p. 63–79, 2015.

LAWRENCE, Robert Z. **Five Reasons Why the Focus on Trade Deficits is Misleading**. , nº Policy Brief18-6. [S.l: s.n.], Mar 2018. Disponível em: <<https://www.piie.com/system/files/documents/pb18-6.pdf>>.

LEHNE, Jens. **CRISIS AT THE WTO: IS THE BLOCKING OF APPOINTMENTS TO THE WTO APPELLATE BODY BY THE UNITED STATES LEGALLY JUSTIFIED?** Switzerland: Sui Generis, 2019. v. 6.

LI, Bing-An e DENG, Yuefan. **Chen Ning Yang**. Biographies of Contemporary Chinese Scientists., 1995. Disponível em: <<http://insti.physics.sunysb.edu/~yang/yangbio.pdf>>.

LIPPENS, Robert E. **Are Trade Deficits That Bad?** Business Economics, v. 32, n. 2, p. 14–19, 1997.

LIVINGSTONE, James M. **Internationalization of Business**. [S.l.]: Springer, 1989.

LOW, Patrick e MAMDOUH, Hamid e ROGERSON, Evan. **Balancing Rights and Obligations in the WTO: A Shared Responsibility**. Stockholm: Government Offices of Sweden, 2018.

LOWRY, Sean. **Digital Services Taxes (DSTs): Policy and Economic Analysis**. , nº R45532. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 25 Feb 2019. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R45532>>.

MACMAP, (Market Access Map). **Japan's tariffs over US imports**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <macmap.org>. , 2020

MAGGIORI, Matteo e NEIMAN, Brent e SCHREGER, Jesse. **International Currencies and Capital Allocation**. Journal of Political Economy, 30 Jul 2019. Disponível em:

<<https://doi.org/10.1086/705688>>. Acesso em: 17 jan 2020.

MANDI, Ulrike e DIERX, Adriaan e ILZKOVITZ, Fabienne. **The effectiveness and efficiency of public spending**. *European Economy*.301, v. 301, Fev 2008. Disponível em: <https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication_summary11904_en.htm>.

MARSHALL, Lawrence C. **Let Congress Do It": The Case for an Absolute Rule of Statutory Stare Decisis**. *Michigan Law Review*, v. 88, 1989. Disponível em: <<https://repository.law.umich.edu/mlr/vol88/iss2/2/>>.

MASHBURN, Thomas Matthew. **THE SUPREME COURT DEFERS TO PRESIDENTIAL AUTHORITY IN MATTERS OF FOREIGN POLICY BY UPHOLDING TRAVEL RESTRICTIONS TO CUBA**. *GA. J. INT'L & COMP. L.*, v. 15, n. 83, 1983. Disponível em: <<https://digitalcommons.law.uga.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1777&context=gjicl>>.

MATSUSHITA, Mitsuo. **The WTO Shares the Governance of International Trade with FTAs and Other International Organizations**. *Paradise Lost or Found*, 2018.

MAZZUCATO, Mariana. **The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths**. London: Anthem Press, 2014. Disponível em: <<http://marianamazucato.com/the-entrepreneurial-state/>>.

MCBRIDE, James e CHATZKY, Andrew. **What Is the Trans-Pacific Partnership (TPP)?**. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.cfr.org/backgrounder/what-trans-pacific-partnership-tpp>>. , 4 Jan 2019

MENDONÇA, Filipe e colab. **“ AMERICA FIRST BUT NOT ALONE” : UMA (NEM TÃO) NOVA POLÍTICA COMERCIAL DOS ESTADOS UNIDOS COM DONALD TRUMP**. *Revista Tempo do Mundo*, v. 5, n. 1, 2019.

MILEWICZ, Karolina e colab. **Beyond Trade: The Expanding Scope of the Nontrade Agenda in Trade Agreements**. *Journal of Conflict Resolution*, v. 62, n. 4, p. 743–773, 23 Set 2016.

MIRANDA, Jorge. *How China Did not Transform into a Market Economy*. NEDUMPARA, J. J.; ZHOU, W. (Org.). *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*. Singapore: Springer International Publishing, 2018. .

MIRANDA, Jorge e SÁNCHEZ-MIRANDA, Manuel. **HOW THE WTO APPELLATE BODY DROVE ITSELF INTO A CORNER**. 8 Maio 2020. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=3596217>>.

MOED, Henk F. **UK Research Assessment Exercises: Informed judgments on research quality or quantity?** *Scientometrics*, v. 74, n. 1, p. 153–161, 1 Jan 2008.

MOFA, (MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN). **DIPLOMATIC BLUEBOOK: 1987 Japan's Diplomatic Activities.** . Tokyo: MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN, 1987. Disponível em: <<https://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1987/1987-contents.htm#CONTENTS>>.

MOFA, (MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN). **White Paper on International Economy and Trade 2008.** . Tokyo: MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN, 2008. Disponível em: <<https://www.meti.go.jp/english/report/data/gWT2008fe.html>>.

MOODY, Paul. **U.S. Embassy Support for Hollywood's Global Dominance: Cultural Imperialism Redux.** *International Journal of Communication*, v. 11, p. 14, 2017.

MORRISON, Charles E. Tradition, Trump, and the Future of US Participation in 27 Multilateralism. ECHLE, C. e colab. (Org.). . **MULTILATERALISM IN A CHANGING WORLD ORDER.** Singapore: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2018. .

MORRISON, Wayne M. **China's Status as a Nonmarket Economy (NME).** , nº IF10385. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 10 Jan 2019. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10385>>.

MTI, (Ministry of Trade and Industry). **SINGAPORE REAFFIRMS COMMITMENT TO WORK WITH LIKE-MINDED PARTNERS TO STRENGTHEN THE WORLD TRADE ORGANIZATION.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.mti.gov.sg/-/media/MTI/Newsroom/Press-Releases/2019/09/SDT-press-release.pdf>>. , 18 Set 2019

MUSSI GABRIEL, Amélia Regina. **Subsídios e medidas compensatórias na OMC e sua repercussão no Direito brasileiro.** *Revista de informação legislativa*, v. 36, n. 144, Dez 1999. Disponível em: <<https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/546/r144-18.PDF?sequence=4&isAllowed=y>>.

NAFTA, (North American Free Trade Agreement). **North American Free Trade Agreement.** , 1992. Disponível em: <<https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement>>.

NAFTA, (North American Free Trade Agreement). **North American Free Trade Agreement.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement>>. , 1994

NATION MASTER. **Former Soviet republics: Statistical Profile.** . [S.l.]: Nation Master, 2020. Disponível em: <<https://www.nationmaster.com/country-info/groups/Former-Soviet-republics>>.

NDRC, (National Development and Reform Commission). **POLICIES FOR DEVELOPMENT OF IRON AND STEEL INDUSTRY.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<http://www.asianlii.org/cn/legis/cen/laws/pfdoiasi501/>>. , 2005

NEDUMPARA, James J. e SUBRAMANIAN, Archana. China's Long March to Market Economy Status: An Analysis of China's WTO Protocol of Accession and Member Practices.

NEDUMPARA, J. J.; ZHOU, W. (Org.). . Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China. Singapore: Springer International Publishing, 2018. .

NIPPON. **Japan's Nobel Laureates.** 2019. Disponível em: <<https://www.nippon.com/en/japan-data/h00304/japan's-nobel-laureates.html>>.

NOBEL FOUNDATION. **All Nobel Prizes.** . Stockholm: The Nobel Foundation, 2019. Disponível em: <<https://www.nobelprize.org/prizes/lists/all-nobel-prizes>>.

NOBEL FOUNDATION. **Nomination and selection of nobel laureates.** Nobel Prize. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.nobelprize.org/nomination-and-selection-of-nobel-laureates/>>. , 2020

NOVEL, Anne-Sophie e PAUGAM, Jean-Marie. Why and How Differentiate Developing Countries in the WTO? Theoretical Options and Negotiating Solutions. PAUGAM, J.-M.; NOVEL, A.-S. (Org.). . REVIVING THE SPECIAL AND DIFFERENTIAL TREATMENT OF DEVELOPING COUNTRIES IN INTERNATIONAL TRADE: THE TWIN CHALLENGES OF PREFERENCE EROSION AND DIFFERENTIATION OF DEVELOPING COUNTRIES. Paris: The Institut Français des Relations Internationales, 2006.

.

NY TIMES. **China Orders 6 Telecoms to Merge Their Assets.** The New York Times, 6 Maio 2008. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2008/05/26/business/worldbusiness/26telecom.html>>.

NYE, Joseph S. **Public Diplomacy and Soft Power.** The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, v. 616, n. 1, p. 94–109, 1 Mar 2008.

NYE, Joseph S. **Soft Power: the Means to Success in World Politics.** New York: Public Affairs, 2004.

NYE, Joseph S. **Why China Is Weak on Soft Power.** NY Times, 17 Jan 2012. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2012/01/18/opinion/why-china-is-weak-on-soft-power.html>>.

OAS, (Organization of American States). **Primeira Reunião de Cúpula das Américas Declaração de Princípios.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.oas.org/xxxvga/portuguese/doc_referencia/CumbreAmericasMiami_Declaracion.pdf>. , 11 Dez 1994

OBSTFELD, Maurice e TAYLOR, Alan M. **International Monetary Relations: Taking Finance Seriously**. The Journal of Economic Perspectives, v. 31, n. 3, p. 3–28, 2017.

O’CONNOR, Bernard. **Market-economy status for China is not automatic**. CEPR Policy Portal. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://voxeu.org/article/china-market-economy>>. , 27 Nov 2011

OECD, (Organisation for Economic Co-operation and Development). **Boosting Kazakhstan’s National Intellectual Property System for Innovation**. . Paris: OECD, 2016. Disponível em: <https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/boosting-kazakhstan-s-national-intellectual-property-system-for-innovation_9789264260955-en#page1>.

OECD, (Organisation for Economic Co-operation and Development). **Brief discussion of some of the reasons for differences between TiVA 2018 and TiVA 2016**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.oecd.org/industry/ind/tiva-2018-differences-tiva-2016.pdf>>. , 2018a

OECD, (Organisation for Economic Co-operation and Development). **Guide to TiVA Indicators**. . Geneva: OECD, 2018b. Disponível em: <https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA2018_Indicators_Guide.pdf>.

OECD, (Organisation for Economic Co-operation and Development). **INTERCONNECTED ECONOMIES: BENEFITING FROM GLOBAL VALUE CHAINS**. . Geneva: OECD, 2013. Disponível em: <<https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>>.

OECD, (Organisation for Economic Co-operation and Development). **Trade in Value Added**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm#access>>. , 2020a

OECD, (Organisation for Economic Co-operation and Development). **Trade in Value Added (TiVA) on industries D26, D58T60, D62T63**. Disponível em: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1#>.

OSTRY, Sylvia. **Reinforcing the WTO**. Group of Thirty, v. 56, 1998.

PALMER, Doug. **The Cold War origins of Trump’s favorite trade weapon**. Politico.eu, 19 Abr 2019. Disponível em: <<https://www.politico.eu/article/cold-war-origins-of-donald-trump-favorite-trade-weapon/>>.

PALMER, Doug e SCHRECKINGER, Ben. **Trump vows to declare China a currency manipulator on Day One**. Politico.com, 10 Nov 2015. Disponível em: <<https://www.politico.com/story/2015/11/donald-trump-china-currency-manipulation-215679>>.

PARES, Ana Luísa Soares. **O SISTEMA MULTILATERAL DO COMÉRCIO E AS**

NOVAS NECESSIDADES DA ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL: A democratização da OMC como mecanismo para promoção do desenvolvimento. 2016. Dissertação – UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS, Belo Horizonte, Brasil, 2016. Disponível em: <<https://repositorio.ufmg.br/handle/1843/BUOS-ASJELS?mode=simple>>.

PARÍZEK, Michal. **The Global Trade Regime in Crisis.** . [S.l.]: Peace Research Center Prague, 2019.

PAULY, Louis W. The Institutional Legacy of Bretton Woods: ANDREWS, D. M. (Org.). . Orderly Change. *International Monetary Relations since Bretton Woods*. 1. ed. [S.l.]: Cornell University Press, 2008. p. 189–210.

PAUWELYN, Joost. Minority rules: precedent and participation before the WTO Appellate Body. OLSEN, H. P.; JEMIELNIAK, J.; NIELSEN, L. (Org.). . *Establishing Judicial Authority in International Economic Law*. Cambridge International Trade and Economic Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. p. 141–172. Disponível em: <<https://www.cambridge.org/core/books/establishing-judicial-authority-in-international-economic-law/minority-rules-precedent-and-participation-before-the-wto-appellate-body/C5F448801EF403F36616BAAD67D37712>>.

PETERS, Enrique Dussel e VELÁSQUEZ, Samuel Ortiz. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración? [S.l.: s.n.], 2016. .

PLATT, D. C. M. **British Portfolio Investment Overseas before 1870: Some Doubts.** *The Economic History Review*, v. 33, n. 1, p. 1–16, 1980.

PLATZER, Michaela D. **Effects of U.S. Tariff Action on U.S. Aluminum Manufacturing.** , nº IF10998. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 9 Nov 2018. Disponível em: <<https://fas.org/sgp/crs/misc/IF10998.pdf>>.

POLLARD, Sidney. **Industrialization and the European Economy.** *The Economic History Review*, v. 26, n. 4, p. 636–648, 1973.

POLLITT, Michael G. e YANG, Chung-Han e CHEN, Hao. **Reforming the Chinese Electricity Supply Sector: Lessons from International Experience.** Energy Policy Research Group at Cambridge University, v. 1704, 2017. Disponível em: <<http://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2017/03/1704-Text.pdf>>.

PORTLAND. **The Soft Power 30: A Global Ranking of Soft Power 2019.** . [S.l.: s.n.], 2019.

PREEG, Ernest H. THE URUGUAY ROUND NEGOTIATIONS AND THE CREATION OF THE WTO. STERN, R. M.; DAUNTON, M.; NARLIKAR, A. *The Oxford Handbook On: The World Trade Organization*. New York: Oxford University Press, 2012. .

PRETO, CAROLINA CRISTINA LOUÇÃO. **OS ESTADOS UNIDOS E O ÓRGÃO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS (OSC) DA OMC: UM ESTUDO DA PARTICIPAÇÃO DOS EUA NA CRIAÇÃO E NO USO DO MECANISMO.** 2016. PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS – UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO” (Unesp), UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS (Unicamp), PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO (PUC-SP), Campinas, São Paulo, 2016. Disponível em: <<https://repositorio.unesp.br/handle/11449/136379>>.

PUCKETT, A. Lynne e REYNOLDS, William L. **Rules, Sanctions and Enforcement under Section 301: At Odds with the WTO?** *The American Journal of International Law*, v. 90, n. 4, p. 675–689, 1996.

PUNYAKUMPOL, Chanya. **The evolution and current status of De Facto Stare Decisis in international trade and investment tribunals: how to understand the present by looking into the past.** The Graduate Institute of International and Development Studies, Centre for Trade and Economic Integration (Geneva), 2019. Disponível em: <<https://repository.graduateinstitute.ch//record/297451>>.

PWC. **United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA): A potential guide to future US trade priorities.** 2020. Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/library/risk-regulatory/update-united-states-mexico-canada-agreement.html>>.

REAGAN, Ronald. **Statement on the Machine Tool Industry.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/52086c>>. , 20 Maio 1986a

REAGAN, Ronald. **Statement on the Revitalization of the Machine Tool Industry.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/121686b>>. , 16 Dez 1986b

RÊGO, Elba Cristina Lima. **Do Gatt à OMC: O que Mudou, como Funciona e para onde Caminha o Sistema Multilateral de Comércio.** BNDES, v. 51, 1996. Disponível em: <<https://pdfs.semanticscholar.org/da86/b0bc369c9c2961e6dfb9cae029edccfca1bd.pdf>>.

REIG, Nicolás Lorenzi e PUCHET, Martín Anyul. **The roles of Uruguay and Mexico in economic integration, 1990-2016: MERCOSUR and NAFTA.** *Problemas del desarrollo*, v. 50, p. 57–85, 2019.

REINHARDT, Eric. **Adjudication without Enforcement in GATT Disputes.** *The Journal of Conflict Resolution*, v. 45, n. 2, p. 174–195, 2001.

REIS, Cristina Fróes de Borja. **O QUE SIGNIFICA MELHORAR A INSERÇÃO DO BRASIL NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR?** Researchgate, 2018. Disponível em:

<http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/180425_radar_56_cap07.pdf>.

REIS, Carlos Nelson Dos e FISCHER, Sérgio e CAMPOS, Silvia Horst. **Programa iniciativa para as Américas (Plano Bush): algumas considerações**. Indicadores Econômicos FEE, v. 18, n. 2, p. 151–156, 1990.

REN, Zhuo. Dissertation on Market Disruption by Comparing with Conditions of Applying General Safeguard Measures. Out 2018, [S.l.]: Atlantis Press, Out 2018. Disponível em: <<https://doi.org/10.2991/icpel-18.2018.11>>.

REVELL, Piers. **Supplement to States and Markets: an investigation of the ‘knowledge structure’ in the work of Susan Strange**. 2006. The London School of Economics and Political Science., London, 2006. Disponível em: <<http://etheses.lse.ac.uk/2919/1/U615870.pdf>>.

REYNOLDS, William L. e URABE, Emi. **Japan to Fund Firms to Shift Production Out of China**. Bloomberg, 8 Maio 2020. Disponível em: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-08/japan-to-fund-firms-to-shift-production-out-of-china>>.

ROBINSON, William I e ROBINSON, William I. **Promoting polyarchy: Globalization, US intervention, and hegemony**. [S.l.]: Cambridge University Press, 1996. v. 48.

RODRÍGUEZ-NAVARRO, Alonso. **Measuring research excellence: Number of Nobel Prize achievements versus conventional bibliometric indicators**. Journal of Documentation, v. 67, n. 4, 2011, 2011.

RODRIK, Dani. **What Do Trade Agreements Really Do?** The Journal of Economic Perspectives, v. 32, n. 2, p. 73–90, 2018.

ROESSLER, Frieder. **Changes in the Jurisprudence of the WTO Appellate Body During the Past Twenty Years**. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, v. EUI Working Paper RSCAS 2015/72, 2015. Disponível em: <https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/37260/RSCAS_2015_72.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

ROSECRANCE, Richard e TAW, Jennifer. **Japan and the Theory of International Leadership**. World Politics, v. 42, n. 2, p. 184–209, 1990.

ROSEN, Howard. Free Trade Agreements as Foreign Policy Tools: The US-Israel and US-Jordan FTAs. Free trade agreements: US strategies and priorities. Washington DC: Columbia University Press, 2004. .

RUGGIE, John Gerard. **International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order**. International Organization, v. 36, n. 2, p. 379–

415, 1982.

RÜLAND, Jürgen. “Principled Multilateralism” versus “Diminished 1 Multilateralism:” Some General Reflections. ECHLE, C. e colab. (Org.). . **MULTILATERALISM IN A CHANGING WORLD ORDER**. Singapore: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2018. .

RUSHE, Dominic. **WikiLeaks publishes secret draft chapter of Trans-Pacific Partnership**. The Guardian, 13 Nov 2013. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/media/2013/nov/13/wikileaks-trans-pacific-partnership-chapter-secret>>.

SAGUIER, Marcelo I. **The Hemispheric Social Alliance and the Free Trade Area of the Americas Process: The Challenges and Opportunities of Transnational Coalitions against Neo-liberalism**. Globalizations, v. 4, n. 2, p. 251–265, 1 Jun 2007.

SANTIAGO, Aguilera Herrera e ABDOULAYE, Ouedraogo. **Efficiency of Public Spending in Education, Health, and Infrastructure : An International Benchmarking Exercise**. , Policy Research working paper., nº WPS8586. [S.l.]: World Bank, 2018. Disponível em: <<http://documents.worldbank.org/curated/en/307361536864553619/Efficiency-of-Public-Spending-in-Education-Health-and-Infrastructure-An-International-Benchmarking-Exercise>>.

SARAIVA, José Flávio Sombra. **Os egoísmos retornam: a propósito do fracasso da Rodada Doha**. Merodoamp 47, n. 97, Ago 2008.

SAUNDERS, Imogen. **Artificial Islands and Territory in International Law**. Vand. J. Transnat’l L., v. 52, p. 643, 2019.

SCARBOROUGH, Michael W. e colab. **Between a Rock and a Hard Place: Vitamin C and the Future of U.S. Antitrust Enforcement Against Chinese Companies**. Sheppard Mullin Richter and Hampton LLP., 2019. Disponível em: <<http://www.inhouselawyer.co.uk/legal-briefing/between-a-rock-and-a-hard-place-vitamin-c-and-the-future-of-u-s-antitrust-enforcement-against-chinese-companies/?pdf=17651>>.

SCHECHNER, Sam e PANCEVSKI, Bajan. **France’s Macron Pauses Tech Tax After U.S. Pressure**. WSJ, 20 Jan 2020. Disponível em: <<https://www.wsj.com/articles/frances-macron-pauses-tech-tax-after-u-s-pressure-11579564974>>.

SCHOTT, Jeffrey J. **Free trade agreements: US strategies and priorities**. Washington DC: Columbia University Press, 2004.

SCHWARZENBERG, Andres B. **Section 301: Tariff Exclusions on U.S. Imports from China**. , nº IF11582. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 19 Jun 2020. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11582>>.

SHALEV, Baruch A. **100 Hundred Years of Nobel Prizes**. 2. ed. Los Angeles: Americas Group, 2002. Disponível em: <<https://www.amazon.com.br/100-Hundred-Years-Nobel-Prizes/dp/0935047379>>.

SHELTON, Robert D e HOLDRIDGE, Geoffrey M. **The US-EU race for leadership of science and technology: Qualitative and quantitative indicators**. *Scientometrics*, v. 60, n. 3, p. 353–363, 2004.

SHUKLA, Sriranga P. **From GATT to WTO and Beyond**. 1. v. 2000, n. 195, 2000. Disponível em: <<https://www.wider.unu.edu/publication/gatt-wto-and-beyond>>.

SIEGLER, Mark V. **An Economic History of the United States: Connecting the Present with the Past**. [S.l.]: Macmillan Education, 2017.

SMITH, Elton V. **Perspectives on International Trade**. New York: Nova Science Publishers Inc, 2002.

SMITH, James McCall. **The Politics of Dispute Settlement Design: Explaining Legalism in Regional Trade Pacts**. *International Organization*, v. 54, n. 1, p. 137–180, 2000.

SOBRINHO, Ranulfo Paiva e ROMEIRO, Ademar Ribeiro. **Understanding the dollar standard in order to improve ecological macroeconomic theory**. n. Instituto de Economia- Unicamp, 2016.

SONG, Yang. **What should economists know about the current Chinese hukou system?** *China Economic Review*, v. 29, p. 200–212, 1 Jun 2014.

SOUSA, Sarah-Lea John De. **CAMBIOS EN EL PODER ESTRUCTURAL Y PAÍSES EMERGENTES: EL PAPEL DE BRASIL COMO ACTOR INTERNACIONAL**. Brasília: FUNAG, 2013.

STATE COUNCIL, (The State Council of the People’s Republic of China). **China in 2018: Strides in cutting-edge technologies**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <http://english.www.gov.cn/news/top_news/2018/12/26/content_281476451954384.htm>. , 26 Dez 2018

STATE COUNCIL, (The State Council of the People’s Republic of China). **China to invest big in ‘Made in China 2025’ strategy**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <http://english.www.gov.cn/state_council/ministries/2017/10/12/content_281475904600274.htm>. , 12 Nov 2017

STEGER, Debra P. *The World Trade Organization: A New Constitution for the Trading System*. NEW DIRECTIONS IN INTERNATIONAL ECONOMIC LAW: ESSAYS IN HONOUR OF JOHN H. JACKSON. Boston: Marco Bronckers and Reinhard Quick, 2000. .

STEPHAN, Paula e VEUGELERS, Reinhilde e WANG, Jian. **Reviewers are blinkered by**

biometrics. v. 544, 26 Abr 2017. Disponível em: <<https://www.nature.com/news/reviewers-are-blinkered-by-bibliometrics-1.21877#/b4>>.

STEVENSON, Angus e LINDBERG, Christine A. **New Oxford American Dictionary.** 3. ed. London: Oxford University Press, 2015. Disponível em: <<https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780195392883.001.0001/acref-9780195392883>>.

STIGLITZ, Joseph E. **Trump and Globalization.** Journal of Policy Modeling, 2018. Disponível em: <<https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/d8-fsd6-2634>>.

STILES, Kendall. **Negotiating Institutional Reform: The Uruguay Round, the GATT, and the WTO.** Global Governance, v. 2, n. 1, p. 119–148, 1996.

STRANGE, Susan. **States and Markets: An Introduction to International Political Economy.** New York, London: Continuum, 1998.

STRANGE, Susan. **The persistent myth of lost hegemony.** International Organization, v. 41, n. 04, p. 551–574, 1987.

SWEDISH BOARD OF AGRICULTURE. **Differentiation between Developing Countries in the WTO.** , nº Report 2004:14 E. Stockholm: Swedish Board of Agriculture, 2004.

TAIRA, KOJI. **Japan, an Imminent Hegemon?** The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, v. 513, n. 1, p. 151–163, 1 Jan 1991.

THEHILL. **“USMCA 2.0” could serve as a guide for future trade negotiations.** 7 Jan 2020. Disponível em: <<https://thehill.com/blogs/congress-blog/politics/477148-usmca-20-could-serve-as-a-guide-for-future-trade-negotiations>>.

THOMURE, John C. **Star Chamber Accountability: Appellate Review of Nafta Chapter 20 Panel Decisions.** The University of Miami Inter-American Law Review, v. 28, n. 3, p. 629–659, 1997.

THORSTENSEN, Vera e colab. **WTO – MARKET AND NON-MARKET ECONOMIES: the hybrid case of China.** Latin American Journal of International Trade Law, v. 1, n. 2, Jul 2013.

TURNER, Susan. **Russia, China and a Multipolar World Order: The Danger in the Undefined.** Asian Perspective, Johns Hopkins University Press. v. 33, n. 1, p. 159–184, 2009.

UN, (United Nations). **International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4.** . [S.l: s.n.] , 2008

UN, (United Nations). **LDC Identification Criteria & Indicators.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category/ldc-criteria.html>>. , 2020

UN, (United Nations). **System of National Accounts**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/1993sna.pdf>>. , 1993

UN, (United Nations). **Vienna Convention on the law of treaties (with annex). Concluded at Vienna on 23 May 1969**. , nº 18232. [S.l: s.n.], 27 Jan 1980.

UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). **FDI Statistics**. . Geneva: United Nations Conference on Trade and Development., 2020. Disponível em: <<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>>.

UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). **METHODOLOGICAL NOTE: World Investment Report 2018**. Geneva: UN Publications., 2018. Disponível em: <<https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2130>>.

UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). **Rules of Procedure of the United Nations Conference on Trade and Development and its Subsidiary Bodies**. , nº UNCTAD/ISS/MISC/2019/2. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2019. Disponível em: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/issmisc2019d2_en.pdf>.

UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). **“THE NON-MARKET ECONOMY” ISSUE IN INTERNATIONAL TRADE IN THE CONTEXT OF WTO ACCESSIONS**. , nº UNCTAD/DITC/TNCD/MISC.20. New York: United Nations Conference on Trade and Development., 9 Nov 2002. Disponível em: <https://unctad.org/en/docs/ditctncdmisc20_en.pdf>.

UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). **World Investment Report 2016**. , nº UNCTAD/PRESS/PR/2016/016. Geneva: UNCTAD, 2016. Disponível em: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf>.

US CONGRESS. Pub. L. 114–26. . **Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015**. , 29 Jun 2015. Disponível em: <<https://www.congress.gov/bill/114th-congress/senate-bill/995/text>>.

US CONGRESS. **H.R. 6393: Strengthening America’s Supply Chain and National Security Act**. , 25 Mar 2020 a. Disponível em: <<https://www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/6393>>.

US CONGRESS. **H.R. 6482: Protecting Our Pharmaceutical Supply Chain from China Act of 2020**. , 10 Maio 2020 b. Disponível em: <<https://congress.gov/bill/116-congress/house-bill/6482>>.

US CONGRESS. **H.R. 6930: MADE in America Act of 2020**. , 19 Maio 2020 c. Disponível em: <<https://congress.gov/bill/116-congress/house-bill/6930>>.

US CONGRESS. **H.R.704 - Fair Trade with China Enforcement Act**. , 22 Jan 2019.

Disponível em: <<https://www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/704/text>>.

US CONGRESS. **OVERVIEW AND COMPILATION OF U.S. TRADE STATUTES.** , nº WMCP: 105-4. Washington DC: United States Congress (COMMITTEE ON WAYS AND MEANS U.S. HOUSE OF REPRESENTATIVES), 1997. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/collection/CPRT/>>.

US CONGRESS. **OVERVIEW AND COMPILATION OF U.S. TRADE STATUTES. PART I OF II.** , nº WMCP: 111-6. Washington DC: United States Congress (COMMITTEE ON WAYS AND MEANS U.S. HOUSE OF REPRESENTATIVES), 2010. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/CPRT-111WPRT63130/pdf/CPRT-111WPRT63130.pdf>>.

US CONGRESS. **THE 2020 TRADE POLICY AGENDA. Witness: Ambassador Robert E. Lighthizer (United States Trade Representative).** , 17 Jun 2020 d, Sec. Ways & Means Committee. Disponível em: <<https://waysandmeans.house.gov/legislation/hearings/2020-trade-policy-agenda>>.

U.S. CONGRESS, (United States Congress). 50 USC Ch. 35. . **INTERNATIONAL EMERGENCY ECONOMIC POWERS (IEEPA).** , 25 Nov 2018. Disponível em: <<https://uscode.house.gov/view.xhtml?path=/prelim@title50/chapter35&edition=prelim>>.

U.S. CONGRESS, (United States Congress). H.R. 3884. . **PUBLIC LAW 94-412. (TERMINATING EXISTING DECLARED EMERGENCIES).** , 14 Set 1976, Sec. 94th. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-90/pdf/STATUTE-90-Pg1255.pdf>>.

U.S. CONGRESS, (United States Congress). P.L. 99-93; 99 Stat. 407. . **Public Law 99-93.** , 16 Ago 1985, Sec. 99th. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-99/pdf/STATUTE-99-Pg405.pdf>>.

U.S. CONGRESS, (United States Congress). **U.S. Decision to Withdraw from the International Court of Justice.** , nº 55-824 O. Washington DC: United States Congress, 1986. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?id=FEeVSHDGZrYC&pg=PA93&lpg=PA93&dq=Ronald+Reagan,+ICJ+withdraw&source=bl&ots=39ZaIPcdqB&sig=ACfU3U0BCeRugadD4DC2QEKIHE3wFeyfBg&hl=pt-BR&sa=X&ved=2ahUKEwj4vb6phq_pAhXOH7kGHczXBDQQ6AEwAnoECAgQAQ#v=onepage&q=Ronald%20Reagan%2C%20ICJ%20withdraw&f=false>.

U.S.A., (United States of America). 19 U.S.C. 2461-2467. . **19 U.S.C. V - GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES.** , 2011. Disponível em:

<<https://www.govinfo.gov/content/pkg/USCODE-2011-title19/pdf/USCODE-2011-title19-chap12-subchapV.pdf>>.

U.S.A., (United States of America). **Critical Mass Energy Project v. Nuclear Regulatory Commission.** , n° 975 F.2d 871. [S.l: s.n.], 21 Ago 1992. Disponível em: <<https://casetext.com/case/critical-mass-energy-project-v-nuclear-regulatory-comn-3>>.

U.S.A., (United States of America). 15 CFR 705-EFFECT OF IMPORTED ARTICLES ON THE NATIONAL SECURITY. . **EFFECT OF IMPORTED ARTICLES ON THE NATIONAL SECURITY.** , 1 Jan 2001. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/details/CFR-2001-title15-vol2/CFR-2001-title15-vol2-part705>>.

U.S.A., (United States of America). **In Re Vitamin C Antitrust Litigation.** , n° No. 16–1220. Washington DC: SUPREME COURT OF THE UNITED STATES, 14 Jun 2018a. Disponível em: <https://www.supremecourt.gov/opinions/17pdf/16-1220_3e04.pdf>.

U.S.A., (United States of America). **In Re: Vitamin C Antitrust Litigation.** , n° No. 13-4791 (2d Cir-2016). New York: UNITED STATES COURT OF APPEALS FOR THE SECOND CIRCUIT., 20 Set 2016.

U.S.A., (United States of America). 19 CFR §53.5(b). . **International Antidumping Code.** , 27 Jul 1968.

U.S.A., (United States of America). United States Code, 2006 Edition, Supplement 5, Title 19- CUSTOMS DUTIES. . **Investigations, determinations, and recommendations by Commission.** , 3 Jan 2012 a. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/details/USCODE-2011-title19/USCODE-2011-title19-chap12-subchapII-part1-sec2252>>.

U.S.A., (United States of America). H.R.3884-National Emergencies Act. . **National Emergencies Act of 1976.** , 14 Set 1967, Sec. 94th. Disponível em: <<https://www.congress.gov/bill/94th-congress/house-bill/3884/actions?KWICView=false>>.

U.S.A., (United States of America). H.R.4848. . **Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988.** , 23 Ago 1988. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-102/pdf/STATUTE-102-Pg1107.pdf>>.

U.S.A., (United States of America). 50 U.S.C. 1702. . **Presidential authorities under IEEPA.** , 3 Jan 2012 b. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/details/USCODE-2011-title50/USCODE-2011-title50-chap35-sec1702>>.

U.S.A., (United States of America). 83 FR 13361. . **Proclamation 9711: Adjusting Imports of Steel Into the United States.** , 28 Mar 2018 b. Disponível em: <<https://www.federalregister.gov/documents/2018/03/28/2018-06425/adjusting-imports-of>>

steel-into-the-united-states>.

U.S.A., (United States of America). **The effect of imports of steel on the national security: an investigation conducted under section 232 of the trade expansion act of 1962, as amended.** . Washington: U.S. Department of Commerce (Bureau of Industry and Security), 11 Jan 2018c. Disponível em: <https://www.commerce.gov/sites/default/files/the_effect_of_imports_of_steel_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180111.pdf>.

U.S.A., (United States of America). 19 U.S.C. 2461-2467. . **Trade Act of 1974.** , 1974. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-88/pdf/STATUTE-88-Pg1978-2.pdf>>.

U.S.A., (United States of America). G:\COMP\90-99\93-618.XML. . **Trade Act of 1974.** , 23 Mar 2018 d. Disponível em: <<https://legcounsel.house.gov/Comps/93-618.pdf>>.

U.S.A., United States of America. United States Code, 2012 Edition, Supplement 3, Title 19- CUSTOMS DUTIES. . **Trade Expansion Act of 1962.** Public Law References: Public Law 87-794, Public Law 93-618, Public Law 96-223, Public Law 96-264, Public Law 100-418, Public Law 104-66., 3 Jan 2016. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/details/USCODE-2015-title19/USCODE-2015-title19-chap7-subchapII-partIV-sec1862>>.

U.S.A., (United States of America). 87–794. . **Trade Expantion Act of 1962.** , 11 Out 1962. Disponível em: <<https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/USCODE-2011-title19/pdf/USCODE-2011-title19-chap7.pdf>>.

U.S.A., (United States of America). United States Code, 2006 Edition, Supplement 5, Title 50- WAR AND NATIONAL DEFENSE. . **Trading with the Enemy Act of 1917.** , 3 Jan 2012 c. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/details/USCODE-2011-title50/USCODE-2011-title50-app-tradingwi>>.

USDA, (United States Department of Agriculture). **China Sanitary Certificates Electronic Trade Document Exchange System (eTDE) and Electronic Document Creation System (eDocs).** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/China%20-%20Overview%20of%20USDA%20Online%20Procedures.pdf>>. , 2017

USDA, (United States Department of Agriculture). CH-188. . **Export Requirements for The People’s Republic of China.** , 26 Jan 2020. Disponível em: <<https://www.fsis.usda.gov/wps/portal/fsis/topics/international-affairs/exporting-products/export-library-requirements-by-country/peoples-republic-of-china>>.

USDA, (United States Department of Agriculture). **NOTIFICATION OF EXPORT CERTIFICATES TO THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA.** . Washington DC: United States Department of Agriculture., 18 Abr 2018. Disponível em: <https://www.fsis.usda.gov/wps/wcm/connect/6142607a-c195-4a26-acb3-8b256fcc4a66/23-18.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=6142607a-c195-4a26-acb3-8b256fcc4a66>.

USDOC, (United States Department of Commerce). **China's Status as a Non-Market Economy.** , nº A-570-053. Washington: U.S. Department of Commerce, 2017. Disponível em: <<https://enforcement.trade.gov/download/prc-nme-status/prc-nme-review-final-103017.pdf>>.

USDOC, (United States Department of Commerce). **Final Determination of Sales at Less Than Fair Value, and Affirmative Critical Circumstances, In Part: Certain Lined Paper Products from the People's Republic of China.** , nº 71 FR 53079. Washington DC: U.S. Department of Commerce, 8 Set 2006. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/app/details/FR-2006-09-08/06-7538>>.

USDT, (United States Department of the Treasury). **Treasury Designates China as a Currency Manipulator.** . Washington DC: United States Department of the Treasury, 5 Ago 2019. Disponível em: <<https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm751>>.

USTR, (United States Trade Representative). **2016 Report to Congress On China's WTO Compliance.** . Washington DC: United-States Trade Representative, Jan 2017a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/2016-China-Report-to-Congress.pdf>>.

USTR, (United States Trade Representative). **2017 Report to Congress On China's WTO Compliance.** . Washington DC: United-States Trade Representative, 2018a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/China%202017%20WTO%20Report.pdf>>.

USTR, (United States Trade Representative). **2019 Report to Congress On China's WTO Compliance.** . Washington: USTR, Mar 2020a. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/2019_Report_on_China's_WTO_Compliance.pdf>.

USTR, (United States Trade Representative). **AGREEMENT BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA AND JAPAN CONCERNING DIGITAL TRADE.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/japan/Agreement_between_the_United_States_and_Japan_concerning_Digital_Trade.pdf>. , 2019a

USTR, (United States Trade Representative). **Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada.** . [S.l: s.n.]. Disponível em:

<<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>>. , 13 Dez 2019b

USTR, (United States Trade Representative). **AGREEMENT BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA, THE UNITED MEXICAN STATES, AND CANADA.**

PREAMBLE. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/00_Preamble.pdf>. , 2019c

USTR, (United States Trade Representative). 85 FR 7613. . **Designations of Developing and Least- Developed Countries Under the Countervailing Duty Law.** , 10 Fev 2020 b.

Disponível em: <<https://www.federalregister.gov/documents/2020/02/10/2020-02524/designations-of-developing-and-least-developed-countries-under-the-countervailing-duty-law>>.

USTR, (United States Trade Representative). **Development Act Following First Ever Environment Consultations under the United States-Korea Free Trade Agreement.**

Washington DC, 1 Nov 2019d. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/november/ustr-welcomes-passage-amendments>>.

USTR, (United States Trade Representative). **e Statement on Trilateral Meeting of the Trade Ministers of the United States, Japan, and the European Union.** . [S.l: s.n.]. Disponível em:

<<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/may/joint-statement-trilateral-meeting>>. , 31 Maio 2018b

USTR, (United States Trade Representative). **ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT BETWEEN THE GOVERNMENT OF THE UNITED STATES OF AMERICA AND THE GOVERNMENT OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA.** , 15 Jan 2020 c.

Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf>.

USTR, (United States Trade Representative). **FACT SHEET on U.S.-Japan Trade Agreement.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2019/september/fact-sheet-us-japan-trade-agreement>>. , Set 2019e

USTR, (United States Trade Representative). **FINDINGS OF THE INVESTIGATION INTO CHINA'S ACTS, POLICIES, AND PRACTICES RELATED TO TECHNOLOGY TRANSFER, INTELLECTUAL PROPERTY, AND INNOVATION UNDER SECTION 301 OF THE TRADE ACT OF 1974.** . [S.l: s.n.], 28 Mar 2018c. Disponível em:

<<https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>>.

USTR, (United States Trade Representative). **FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA AND THE REPUBLIC OF KOREA.** . [S.l: s.n.].

Disponível em: <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/korus-fta/final-text>>.

, 1 Jan 2019f

USTR, (United States Trade Representative). **History of the United States Trade Representative.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/history>>. , 2020d

USTR, (United States Trade Representative). **Industrial Tariffs.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/issue-areas/industry-manufacturing/industrial-tariffs>>. , 2020e

USTR, (United States Trade Representative). USTR–2017–0016. . **Initiation of Section 301 Investigation; Hearing; and Request for Public Comments: China’s Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation.** , 24 Ago

2017 b. Disponível em:

<<https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/FRN%20China301.pdf>>.

USTR, (United States Trade Representative). **Initiation of Section 301 Investigations of Digital Services Taxes.** , nº Docket No. USTR–2020–0022. Washington DC: USTR, 5 Jun 2020f. Disponível em:

<https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/DST_Initiation_Notice_June_2020.pdf>.

USTR, (United States Trade Representative). **ISRAEL—UNITED STATES: FREE TRADE AREA AGREEMENT.** International Legal Materials, v. 24, n. 3, p. 653–687, 1985a.

USTR, (United States Trade Representative). **Joint Statement by the United States, European Union and Japan at MC11.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/december/joint-statement-united-states>>. , 12 Dez 2017c

USTR, (United States Trade Representative). **Joint Statement of the Trilateral Meeting of the Trade Ministers of Japan, the United States and the European Union.** . [S.l: s.n.].

Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/january/joint-statement-trilateral-meeting-trade-ministers-japan-united-states-and-european-union>>. , 14 Jan 2020g

USTR, (United States Trade Representative). **Joint Statement of the Trilateral Meeting of the Trade Ministers of the United States, European Union, and Japan.** . [S.l: s.n.].

Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/may/joint-statement-trilateral-meeting>>. , 23 Maio 2019g

USTR, (United States Trade Representative). **Monitoring and Enforcing Trade Laws and**

Agreements. Fact Sheet. . Washington DC: USTR, 1 Maio 2001. Disponível em: <https://1997-2001.state.gov/issues/economic/fsustr_000501_tradelaws.html>.

USTR, (United States Trade Representative). 84 FR 66956. . **Notice of Determination and Request for Comments Concerning Action Pursuant to Section 301: France's Digital Services Tax.** , 12 Jun 2019 h. Disponível em: <<https://www.federalregister.gov/documents/2019/12/06/2019-26325/notice-of-determination-and-request-for-comments-concerning-action-pursuant-to-section-301-frances>>.

USTR, (United States Trade Representative). **People's Republic Of China Intellectual Property Rights Memorandum Of Understanding.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://tcc.export.gov/Trade_Agreements/All_Trade_Agreements/exp_005362.asp>. , 1992

USTR, (United States Trade Representative). **PROTOCOL BETWEEN THE GOVERNMENT OF THE UNITED STATES OF AMERICA AND THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF KOREA AMENDING THE FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA AND THE REPUBLIC OF KOREA.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/KORUS/KORUS%20Protocol%20Amending%20Agreement%20-%20Signed.pdf>>. , 24 Set 2018d

USTR, (United States Trade Representative). **PROTOCOL REPLACING THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT WITH THE AGREEMENT BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA, THE UNITED MEXICAN STATES, AND CANADA.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/USMCA_Protocol.pdf>. , 2019i

USTR, (United States Trade Representative). **REPORT ON THE APPELLATE BODY OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION.** . Washington DC: USTR, Fev 2020h. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/Report_on_the_Appellate_Body_of_the_World_Trade_Organization.pdf>.

USTR, (United States Trade Representative). **Section 301 Investigation Report on France's Digital Services Tax.** . Washington DC: USTR, 2 Dez 2019j. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/Report_On_France%27s_Digital_Services_Tax.pdf>.

USTR, (United States Trade Representative). **SECTION 301 TABLE OF CASES, OFFICE OF THE U.S. TRADE REPRESENTATIVE.** . Washington DC: USTR, 1985b.

USTR, (United States Trade Representative). **Statement of the United States by Ambassador Dennis Shea at the 14th WTO Trade Policy Review of the United States of America.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/december/statement-united-states-ambassador>>. , 17 Dez 2018e

USTR, (United States Trade Representative). **Statements by Ambassador Dennis Shea at the March 3, 2020. WTO General Council Meeting.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://geneva.usmission.gov/2020/03/03/statements-by-ambassador-dennis-shea-at-the-march-3-2020-general-council-meeting/>>. , 3 Mar 2020i

USTR, (United States Trade Representative). **TPP Full Text. CHAPTER 30: FINAL PROVISIONS.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>>. , 2016

USTR, (United States Trade Representative). **United States-Japan Trade Agreement (USJTA) Negotiations. Summary of Specific Negotiating Objectives.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/2018.12.21_Summary_of_U.S.-Japan_Negotiating_Objectives.pdf>. , 18 Dez 2018f

USTR, (United States Trade Representative). **US' Free Trade Agreements.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>>. , 2020j

USTR, (United States Trade Representative). **U.S. statements as prepared for WTO General Council meeting of Feb. 28-March 1.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://geneva.usmission.gov/wp-content/uploads/sites/290/190228-WTO-General-Council-U.S.-statement-as-prepared-for-delivery-agenda-items-6-7-2.pdf>>. , 28 Fev 2019k

USTR, (United States Trade Representative). **USMCA. CHAPTER 19: DIGITAL TRADE.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/19-Digital-Trade.pdf>>. , Dez 2019l

USTR, (United States Trade Representative). **USMCA. CHAPTER 22: STATE-OWNED ENTERPRISES AND DESIGNATED MONOPOLIES.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/22_State-Owned_Enterprises.pdf>. , Dez 2019m

USTR, (United States Trade Representative). **U.S.-UK Trade Agreement Negotiations.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/united-kingdom/us-uk-trade-agreement-negotiations>>. , 2020k

VILLARREAL, M. Angeles. **North American Free Trade Agreement (NAFTA).** , nº IF10047. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS),

14 Jun 2018.

VILLARREAL, M. Angeles e FERGUSSON, Ian F. **NAFTA and the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)**. , nº R44981. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 2 Mar 2020. Disponível em: <<https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>>.

VILLARREAL, M. Angeles e FERGUSSON, Ian F. **The North American Free Trade Agreement**. . Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 2015.

WALKER, John M. **The Role of Precedent in the United States: How Do Precedents Lose Their Binding Effect?** Stanford Law School China Guiding Cases Project, 29 Feb 2016. Disponível em: <<https://cgc.law.stanford.edu/commentaries/15-john-walker/>>.

WALLERSTEIN, Immanuel Maurice. **World-systems analysis: An introduction**. [S.l.]: Duke University Press, 2004.

WEISS, Jessica Chen. **A World Safe for Autocracy: China's Rise and the Future of Global Politics**. Foreign Affairs, v. 98, n. 98, 2019. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/fora98&div=77&g_sent=1&casa_ken=&collection=journals#>.

WERNER, Richard A. **How do banks create money, and why can other firms not do the same? An explanation for the coexistence of lending and deposit-taking**. International Review of Financial Analysis, v. 36, p. 71–77, 1 Dez 2014.

WESTCOTT, Ben. **Australia angered China by calling for a coronavirus investigation. Now Beijing is targeting its exports**. CNN, 27 Maio 2020. Disponível em: <<https://edition.cnn.com/2020/05/26/business/china-australia-coronavirus-trade-war-intl-hnk/index.html>>.

WHALLEY, John. Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? FRANKEL, J. A. The Regionalization of the World Economy. [S.l.]: University of Chicago Press., 1998. .

WHITE, Donald. **The American Century: The Rise and Decline of the United States as a World Power**. New Haven: Yale University Press, 1996.

WHITE HOUSE. **Presidential Policy Directive - Critical Infrastructure Security and Resilience**. . [S.l.]: The White House. Disponível em: <<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2013/02/12/presidential-policy-directive-critical-infrastructure-security-and-resil>>. , 13 Feb 2013

WHITE HOUSE, (United States of America). **Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts Into the United States**. . [S.l.: s.n.]. Disponível em:

<<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/adjusting-imports-automobiles-automobile-parts-united-states/>>. , 17 Maio 2019a

WHITE HOUSE, (United States of America). 50 FR 36861. . **Executive Order 12532-- Prohibiting trade and certain other transactions involving South Africa.** , 9 Set 1985. Disponível em: <<https://www.archives.gov/federal-register/codification/executive-order/12532.html>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). Federal Register Vol. 59, No. 45. . **Executive Order 12901.** , 3 Mar 1994. Disponível em: <<https://www.archives.gov/files/federal-register/executive-orders/pdf/12901.pdf>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). Federal Register Vol. 60, No. 190. . **Executive Order 12973.** , 27 Set 1995. Disponível em: <<https://www.archives.gov/files/federal-register/executive-orders/pdf/12901.pdf>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). **Executive Order 13116.** , 1 Jan 2000. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/CFR-2000-title3-vol1/pdf/CFR-2000-title3-vol1-eo13116.pdf>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). **Executive Order 13405: Blocking Property of Certain Persons Undermining Democratic Processes or Institutions in Belarus.** , 16 Jun 2006. Disponível em: <<https://www.federalregister.gov/documents/2006/06/20/06-5592/blocking-property-of-certain-persons-undermining-democratic-processes-or-institutions-in-belarus>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). 44 F.R. 65729. . **EXECUTIVE ORDER NO. 12170: BLOCKING IRANIAN GOVERNMENT PROPERTY.** , 14 Nov 1979 a. Disponível em: <<https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/Executive%20Order%2012170.pdf>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). **Fact Sheet: The 2016 G-20 Summit in Hangzhou.** . Hangzhou: The White House, 5 Set 2016. Disponível em: <<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/09/05/fact-sheet-2016-g-20-summit-hangzhou-china>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). **Memorandum for the Attorney General. Compliance with the Decision of the International Court of Justice in Avena.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2005/02/20050228-18.html>>. , 28 Fev 2005

WHITE HOUSE, (United States of America). **Memorandum on Reforming Developing-Country Status in the World Trade Organization.** . [S.l: s.n.]. Disponível em:

<<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/memorandum-reforming-developing-country-status-world-trade-organization/>>. , 26 Jul 2019b

WHITE HOUSE, (United States of America). **Memorandum on the Effect of Uranium Imports on the National Security and Establishment of the United States Nuclear Fuel Working Group.** , 12 Jul 2019 c. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/memorandum-effect-uranium-imports-national-security-establishment-united-states-nuclear-fuel-working-group/>>.

WHITE HOUSE, (United States of America). **National Security Strategy.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>>. , Dez 2017a

WHITE HOUSE, (United States of America). **Presidential Memorandum Regarding Withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-regarding-withdrawal-united-states-trans-pacific-partnership-negotiations-agreement/>>. , 23 Jan 2017b

WHITE HOUSE, (United States of America). **Press Briefing by Press Secretary Sarah Sanders, Small Business Administrator Linda McMahon, and National Security Advisor.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/press-briefing-press-secretary-sarah-sanders-small-business-administrator-linda-mcmahon-national-security-advisor-100318/>>. , 3 Nov 2018

WHITE HOUSE, (United States of America). **PROCLAMATION 4210: Modifying Proclamation 3279, Relating to Imports of Petroleum and Petroleum Products, Providing for the Long-Term Control of Imports of Petroleum and Petroleum Products Through a System of License Fees and Providing for Gradual Reduction of Levels of Imports of Crude Oil, Unfinished Oils and Finished Products.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-87/pdf/STATUTE-87-Pg1187.pdf>>. , 10 Abr 1973

WHITE HOUSE, (United States of America). **Proclamation 4341: Imports of Petroleum and Petroleum Products.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/proclamation-4341-imports-petroleum-and-petroleum-products>>. , 23 Jan 1975

WHITE HOUSE, (United States of America). **Proclamation 4655: Imports of Petroleum and Petroleum Products.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/proclamation-4655-imports-petroleum-and-petroleum-products>>.

petroleum-products>. , 6 Abr 1979b

WHITE HOUSE, (United States of America). **Proclamation 4702: Imports of Petroleum and Petroleum Products.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-93/pdf/STATUTE-93-Pg1554-2.pdf>>. , 12 Nov 1979c

WHITE HOUSE, (United States of America). **Proclamation 4907: Imports of Petroleum.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-96/pdf/STATUTE-96-Pg2709.pdf>>. , 10 Mar 1982

WHITE HOUSE, (United States of America). **Statement from the President Regarding Emergency Measures to Address the Border Crisis.** , 30 Maio 2019 d. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-regarding-emergency-measures-address-border-crisis/>>.

WILKINS, Mira. **The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment.** The Economic History Review, v. 41, n. 2, p. 259–282, 1988.

WILLIAMS, Brock R. e colab. **U.S.-South Korea (KORUS) FTA.** , nº IF10733. [S.l: s.n.], 28 Dez 2018.

WILLIAMS, Brock R. e FERGUSSON, Ian F. **TPP: Overview and Current Status.** , nº IF10000. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 9 Mar 2018.

WILLIAMS, Brock R. e HAMMOND, Keigh E. **Escalating U.S. Tariffs: Affected Trade.** , nº IN10971. Washington DC: United States Congress (Congressional Research Service - CRS), 29 Jan 2020. Disponível em: <<https://fas.org/sgp/crs/row/IN10971.pdf>>.

WITS, (World Integrated Trade Solution). **TARIFF AND TRADE BARRIERS.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/JPN/textview>>. , 2020

WOHLFORTH, William C. **The Stability of a Unipolar World.** International Security, v. 24, n. 1, p. 5–41, 1 Jul 1999.

WOLFE, Robert. **The WTO Single Undertaking as Negotiating Technique and Constitutive Metaphor.** Journal of International Economic Law, v. 12, n. 4, p. 835–858, 18 Dez 2009.

WONG, Andrea e XIE, Ye. **Trump to Brand China Currency Manipulator, Ex-Treasury Aide Says.** Bloomberg, 9 Nov 2016. Disponível em: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-11-09/trump-to-brand-china-currency-manipulator-treasury-veteran-says>>.

WORLD BANK. **Charges for the use of intellectual property, receipts (BoP, current US\$).**

[S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD?end=2018&locations=US-CN-DE-JP-GB-RU&start=1970&view=chart>>. , 2020a

WORLD BANK. **China 2030 – Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society.** [S.l.: s.n.], 2012. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_chine_e.htm>.

WORLD BANK. **GDP (current US\$) - United States, China, Japan, Russian Federation, United Kingdom, Germany.** Geneva: World Bank, 2020b. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=1992&locations=US-CN-JP-RU-GB-DE&name_desc=false&start=1992&view=bar>.

WORLD BANK. **GDP (current US\$) - United States, Japan, Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam.** [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=US-JP-AU-BN-CA-CL-MY-MX-NZ-PE-SG-VN&start=2018&view=bar>>. , 2020c

WORLD BANK. **GDP Ranking.** Washington: [s.n.], 2019a. Disponível em: <<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/gdp-ranking>>.

WORLD BANK. **GNI per capita, Atlas method (current US\$).** [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>>. , 2020d

WORLD BANK. **New country classifications by income level: 2019-2020.** [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2019-2020>>. , 1 Jul 2019b

WORLD BANK. **Patent applications, residents.** [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD?locations=CN-US-GB&view=chart>>. , 2020e

WP, (Washington Post). **Trump said he would strike one-on-one trade deals. That's not happening.** 14 Nov 2017. Disponível em: <https://www.washingtonpost.com/politics/trump-said-he-would-strike-one-on-one-trade-deals-thats-not-happening/2017/11/14/eced8a4e-c949-11e7-b0cf-7689a9f2d84e_story.html>.

WSJ, (The Wall Street Journal). **New North American Trade Deal Seen as Template for Deals to Come.** 14 Dez 2019. Disponível em: <<https://www.wsj.com/articles/new-north-america-trade-deal-seen-as-template-for-deals-to-come-11576319401>>.

WTO, (World Trade Organization). **AGREEMENT ESTABLISHING THE WORLD TRADE ORGANIZATION.** [S.l.: s.n.]. Disponível em:

<https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf>. , 1994a

WTO, (World Trade Organization). **Agreement on Safeguards**. , 1994 b. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeint.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **AGREEMENT ON SUBSIDIES AND COUNTERVAILING MEASURES**. . [S.l: s.n.]. , 1994c

WTO, (World Trade Organization). **AGREEMENT ON TECHNICAL BARRIERS TO TRADE**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf>. , 1994d

WTO, (World Trade Organization). **AGREEMENT ON TRADE-RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS (as amended on 23 January 2017)**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/31bis_trips_e.pdf>. , 2017a

WTO, (World Trade Organization). **AN UNDIFFERENTIATED WTO: SELF-DECLARED DEVELOPMENT STATUS RISKS INSTITUTIONAL IRRELEVANCE. COMMUNICATION FROM THE UNITED STATES**. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUKEwiZjb3a66_mAhXGERkGHVpvBBMQFjABegQIARAC&url=https%3A%2F%2Fdocs.wto.org%2Fdol2fe%2FPages%2FSS%2Fdirectdoc.aspx%3Ffilename%3Dq%3A%2FWT%2FGC%2FW757R1.pdf&usq=A0vVaw2FnfaxtBt7Ifs9fOBLLw7W>. , 14 Fev 2019a

WTO, (World Trade Organization). **APPELLATE BODY ANNUAL REPORT FOR 2017**. , nº WT/AB/28. [S.l: s.n.], Fev 2018a. Disponível em: <[WTO, \(World Trade Organization\). **Appellate Body Members**. . \[S.l: s.n.\]. Disponível em: <\[https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ab_members_descrp_e.htm\]\(https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ab_members_descrp_e.htm\)>. , 2020a](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22WT%2fAB%2f28%22+OR+%22WT%2fAB%2f28%2f*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&HSClassificationList=&ServicesClassificationList=&EnvironmentClassificationList=&ICSClassificationList=&ICSClassificationDescList:EnvironmentClassificationDescList:ServicesClassificationDescList:HSClassificationDescList=&languageUIChanged=true#>.</p></div><div data-bbox=)

WTO, (World Trade Organization). **ARGENTINA – MEASURES RELATING TO TRADE IN GOODS AND SERVICES. Report of the Appellate Body**. , nº WT/DS453/AB/R.

Geneva: World Trade Organization, 14 Maio 2016. Disponível em: <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=228158,228159&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)

[DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=228158,228159&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=228158,228159&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)>.

WTO, (World Trade Organization). **Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear - Report of the Appellate Body.** , nº WT/DS121/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 14 Dez 1999a. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=20665&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)

[DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=20665&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=20665&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)>.

WTO, (World Trade Organization). **Canada — Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Dairy Products.** , nº WT/DS103/AB/R ; WT/DS113/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 13 Out 1999b. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=41111,60164,52264&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)

[DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=41111,60164,52264&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=41111,60164,52264&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)>.

WTO, (World Trade Organization). **China — Certain Measures Concerning the Protection of Intellectual Property Rights.** . Geneva: World Trade Organization, 16 Jan 2019b. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds542_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **China — Measures Affecting the Protection and Enforcement of Intellectual Property Rights.** , nº WT/DS362/R. Geneva: World Trade Organization, 26 Jan 2009a. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds362/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds362/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)>.

WTO, (World Trade Organization). **China — Measures Affecting Trading Rights and Distribution Services for Certain Publications and Audiovisual Entertainment Products.** , nº WT/DS363/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 21 Dez 2009b. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds363/ab/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds363/ab/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)>.

WTO, (World Trade Organization). **DECISION-MAKING PROCEDURES UNDER ARTICLES IX AND XII OF THE WTO AGREEMENT** Statement by the Chairman As

agreed by the General Council on 15 November 1995. , nº WT/L/93. Geneva: World Trade Organization, 24 Nov 1995.

WTO, (World Trade Organization). **DG Azevêdo announces he will step down on 31 August.**

[S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dgra_14may20_e.htm>. , 14 Maio 2020b

WTO, (World Trade Organization). **Dispute Settlement Body. MINUTES OF MEETING Held in the Centre William Rappard on 5 October 2011.** , nº WT/DSB/M/304. Geneva:

World Trade Organization, 2 Dez 2011a. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=249003,248733,248724,247804,247250,246437,246323,245737,244893,244861&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=False&HasSpanishRecord=False>.

WTO, (World Trade Organization). **Dispute Settlement Body. MINUTES OF MEETING. HELD IN THE CENTRE WILLIAM RAPPARD ON 22 JUNE 2018.** , nº WT/DSB/M/414.

Geneva: World Trade Organization, 22 Jun 2018b. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=249003,248733,248724,247804,247250,246437,246323,245737,244893,244861&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=False&HasSpanishRecord=False>.

WTO, (World Trade Organization). **Dispute Settlement Body. MINUTES OF MEETING. HELD IN THE CENTRE WILLIAM RAPPARD ON 26 SEPTEMBER 2018.** , nº

WT/DSB/M/419. Geneva: World Trade Organization, 26 Set 2018c. Disponível em: <<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DSB/M419.pdf>>.

WTO, (World Trade Organization). **Dispute Settlement Body. MINUTES OF MEETING HELD IN THE CENTRE WILLIAM RAPPARD ON 29 OCTOBER 2018.** , nº

WT/DSB/M/420. Geneva: World Trade Organization, 2018d.

WTO, (World Trade Organization). **DOHA WTO MINISTERIAL 2001: MINISTERIAL DECLARATION.** [S.l: s.n.]. Disponível em:

<https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm>. , 20 Nov 2001a

WTO, (World Trade Organization). **DRAFT GENERAL COUNCIL DECISION PROCEDURES TO STRENGTHEN THE NEGOTIATING FUNCTION OF THE WTO.**

, nº WT/GC/W/764. Geneva: World Trade Organization, 15 Fev 2019c. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=259134,251580&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullT

>

extHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **DRAFT GENERAL COUNCIL DECISION PROCEDURES TO STRENGTHEN THE NEGOTIATING FUNCTION OF THE WTO.**, n° WT/GC/W/764/Rev.1. Geneva: World Trade Organization, 25 Nov 2019d. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=259134,251580&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **EUROPEAN COMMUNITIES – CONDITIONS FOR THE GRANTING OF TARIFF PREFERENCES TO DEVELOPING COUNTRIES. Report of the Appellate Body.**, n° WT/DS246/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 7 Maio 2004a. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=73201,36083,89003,77385,41786,7381,3760,65685,43046,84296&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **EUROPEAN COMMUNITIES – CONDITIONS FOR THE GRANTING OF TARIFF PREFERENCES TO DEVELOPING COUNTRIES. Report of the Panel.**, n° WT/DS246/R. Geneva: World Trade Organization, 1 Dez 2003a. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/41786/Q:/WT/DS/246R-00.pdf;Q:/WT/DS/246R-01.pdf;Q:/WT/DS/246R-02.pdf;Q:/WT/DS/246R-03.pdf;Q:/WT/DS/246R-04.pdf;Q:/WT/DS/246R-05.pdf/>.

WTO, (World Trade Organization). **EUROPEAN COMMUNITIES – CONDITIONS FOR THE GRANTING OF TARIFF PREFERENCES TO DEVELOPING COUNTRIES. Request for Consultations by India.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=81804&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>. , 12 Mar 2002a

WTO, (World Trade Organization). **EUROPEAN COMMUNITIES – REGIME FOR THE IMPORTATION, SALE AND DISTRIBUTION OF BANANAS. RECOURSE TO ARTICLE 21.5 OF THE DSU BY THE UNITED STATES AB-2008-9.**, n° WT/DS27/AB/RW/USA. Geneva: World Trade Organization, 26 Nov 2008a. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=101821&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **European Union - Measures Related to Price Comparison Methodologies - Communication from the Panel.** , nº WT/DS516/13. Geneva: World Trade Organization, 17 Jun 2019e. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=254996,249966,240811,238019,235018,233658,233623,233626,233633,233583&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **EUROPEAN UNION – MEASURES RELATED TO PRICE COMPARISON METHODOLOGIES. REQUEST FOR THE ESTABLISHMENT OF A PANEL BY CHINA.** , nº WT/DS516/9. Geneva: World Trade Organization, 10 Mar 2017b. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=254996,249966,240811,238019,235018,233658,233623,233626,233633,233583&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **FLEXIBILITY AND MEMBER CONTROL Revised Textual Proposal by Chile and the United States Communication from Chile and the United States.** , nº TN/DS/W/89. Geneva: World Trade Organization, 31 Maio 2007a. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=63478,97540,67682,51129,106302,70544,47468,51252,51657,68878,15104,10776,2365,7566,46381,63427,101447&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **GATT bilateral negotiating material by Contracting Party.** . Geneva: World Trade Organization, 2020c. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/gattbilaterals_e/indexbycountry_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **Historic development of the WTO dispute settlement system.** . [S.l: s.n.]. . Acesso em: 12 fev 2020d. , 2020

WTO, (World Trade Organization). **How to become a member of the WTO.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acces_e.htm>. , 2020e

WTO, (World Trade Organization). **Japan — Taxes on Alcoholic Beverages.** , nº

WT/DS8/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 4 Nov 1996a. Disponível em: <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds8/ab/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUICChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds8/ab/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUICChanged=true#)>.

WTO, (World Trade Organization). **Kennedy Round. Final Act.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/kennedy_e.pdf>. , 1967

WTO, (World Trade Organization). **Least-developed countries.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org7_e.htm>. , 2020f

WTO, (World Trade Organization). **Legal effect of panel and appellate body reports and DSB recommendations and rulings.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_settlement_cbt_e/c7s2p1_e.htm>. , 2020g

WTO, (World Trade Organization). **Marrakesh Declaration.** , 15 Abr 1994 e. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/marrakesh_decl_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **MINUTES OF MEETING HELD IN THE CENTRE WILLIAM RAPPARD ON 9-10 DECEMBER 2019.** . Geneva: World Trade Organization, 10 Dez 2019f. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=263215,261536,259444,257187,255487,255458,253311,251667,249777,248597&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=False&HasSpanishRecord=False>.

WTO, (World Trade Organization). **Nairobi Ministerial Declaration.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mindecision_e.htm>. , 19 Dez 2015

WTO, (World Trade Organization). **NEGOTIATIONS ON IMPROVEMENTS AND CLARIFICATIONS OF THE DISPUTE SETTLEMENT UNDERSTANDING. Further Contribution of the United States on Improving Flexibility and Member Control in WTO Dispute Settlement. Communication from the United States.** , nº TN/DS/W/82/Add.2. Geneva: World Trade Organization, 17 Mar 2006. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=67682,51129,106302,70544,15104,46381&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **NEGOTIATIONS ON IMPROVEMENTS AND CLARIFICATIONS OF THE DISPUTE SETTLEMENT UNDERSTANDING. Further**

Contribution of the United States on Improving Flexibility and Member Control in WTO Dispute Settlement. Communication from the United States. , nº TN/DS/W/82. Geneva: World Trade Organization, 24 Nov 2005a. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=67682,51129,106302,70544,15104,46381&CurrentCatalogueIdIndex=3&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **NEGOTIATIONS ON IMPROVEMENTS AND CLARIFICATIONS OF THE DISPUTE SETTLEMENT UNDERSTANDING. Further Contribution of the United States on Improving Flexibility and Member Control in WTO Dispute Settlement. Communication from the United States.** , nº TN/DS/W/82/Add.1/Corr.1. Geneva: World Trade Organization, 27 Nov 2005b. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=67682,51129,106302,70544,15104,46381&CurrentCatalogueIdIndex=3&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **NEGOTIATIONS ON IMPROVEMENTS AND CLARIFICATIONS OF THE DISPUTE SETTLEMENT UNDERSTANDING ON IMPROVING FLEXIBILITY AND MEMBER CONTROL IN WTO DISPUTE SETTLEMENT. Contribution by Chile and the United States.** , nº TN/DS/W/28. Geneva: World Trade Organization, 23 Dez 2002b. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=67682,51129,106302,70544,15104,46381&CurrentCatalogueIdIndex=5&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **NEGOTIATIONS ON IMPROVEMENTS AND CLARIFICATIONS OF THE DISPUTE SETTLEMENT UNDERSTANDING ON IMPROVING FLEXIBILITY AND MEMBER CONTROL IN WTO DISPUTE SETTLEMENT. Textual Contribution by Chile and the United States.** , nº TN/DS/W/52. Geneva: World Trade Organization, 14 Mar 2003b. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=67682,51129,106302,70544,15104,46381&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **Panel hearings in “US — Steel and Aluminium Products” disputes opened to the public.** . Geneva: World Trade Organization, 2 Nov 2019g. Disponível em: <https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/hear_02oct19_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **PREPARATORY COMMITTEE. TRANSITIONAL CO-EXISTENCE OF THE GATT 1947 AND THE WTO AGREEMENT.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/gatt_docs/English/HTM/7583.WPF.htm>. , 13 Dez 1994f

WTO, (World Trade Organization). **PROCEDURE TO ENHANCE TRANSPARENCY OF SPECIAL AND DIFFERENTIAL TREATMENT IN FAVOUR OF DEVELOPING COUNTRY MEMBERS.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=107120,84411,70801&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextSearch=>>. , 18 Dez 2009c

WTO, (World Trade Organization). **PROTOCOL ON THE ACCESSION OF THE PEOPLE’S REPUBLIC OF CHINA.** , nº WT/L/432. Geneva: World Trade Organization, 2001b. Disponível em: <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=@Symbol=%20\(wt/ds339/ab/r%20or%20wt/ds339/ab/r/*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#>](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=@Symbol=%20(wt/ds339/ab/r%20or%20wt/ds339/ab/r/*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#>)>.

WTO, (World Trade Organization). **Regional Trade Agreements Database.** Geneva: [s.n.], 2020h. Disponível em: <<https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>>.

WTO, (World Trade Organization). **REGIONAL TRADE AGREEMENTS DATABASE. USER GUIDE.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <http://rtais.wto.org/UserGuide/User%20Guide_Eng.pdf>. , 2020i

WTO, (World Trade Organization). **REPORT OF THE WORKING PARTY ON THE ACCESSION OF CHINA.** , nº WT/ACC/CHN/49. Geneva: World Trade Organization, 2001c. Disponível em: <<http://acdb.wto.org/tabs.aspx>>.

WTO, (World Trade Organization). **RTAs currently in force (by year of entry into force), 1948 - 2020.** . Geneva: World Trade Organization, 24 Fev 2020j. Disponível em: <<http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx>>.

WTO, (World Trade Organization). **Rules of Procedure for Sessions of the Ministerial Conference and for Meetings of the General Council.** , nº WT/L/161. Geneva: World Trade Organization, 25 Jul 1996b. Disponível em: <[197](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-</p></div><div data-bbox=)

DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=5310&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **Special and differential treatment.** . [S.l: s.n.].

Disponível em:

<https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/dev_special_differential_provisions_e.htm>. , 1994g

WTO, (World Trade Organization). **Statements Delivered to the General Council by Ambassador Dennis Shea U.S. Permanent Representative to the World Trade Organization.** . Geneva: World Trade Organization, 15 Nov 2019h. Disponível em:

<<https://geneva.usmission.gov/2019/10/15/statements-by-the-united-states-at-the-wto-general-council-meeting/>>.

WTO, (World Trade Organization). **Sunset Reviews of Antidumping Measures on Oil Tubular Goods from Argentina.** , nº WT/DS268/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 2004b. Disponível em:

<[WTO, \(World Trade Organization\). **Technical Information on Safeguard Measures.** . \[S.l: s.n.\]. Disponível em:](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22WT%2fDS268%2fAB%2fR%22+OR+%22WT%2fDS268%2fAB%2fR%2f*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&HSCClassificationList=&ServicesClassificationList=&EnvironmentClassificationList=&ICSClassificationList=&ICSCClassificationDescList:EnvironmentClassificationDescList:ServicesClassificationDescList:HSClassificationDescList=&languageUIChanged=true#>.</p></div><div data-bbox=)

<https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_info_e.htm>. , 2019i

WTO, (World Trade Organization). **THE CONTINUED RELEVANCE OF SPECIAL AND DIFFERENTIAL TREATMENT IN FAVOUR OF DEVELOPING MEMBERS TO PROMOTE DEVELOPMENT AND ENSURE INCLUSIVENESS.** , nº

WT/GC/W/765/Rev.1. Geneva: World Trade Organization, 25 Feb 2019j. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22WT%2fGC%2fW%2f765%22+OR+%22WT%2fGC%2fW%2f765%2f*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&Othe>

rCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestictionDateFrom=&DerestictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&HSCClassificationList=&ServicesClassificationList=&EnvironmentClassificationList=&ICSCClassificationList=&ICSCClassificationDescList:EnvironmentClassificationDescList:ServicesClassificationDescList:HSCClassificationDescList=&languageUIChanged=true#>.

WTO, (World Trade Organization). **THE IMPORTANCE OF MARKET-ORIENTED CONDITIONS TO THE WORLD TRADING SYSTEM. DRAFT GENERAL COUNCIL DECISION. Communication from the United States.** , n° WT/GC/W/796. Geneva: World Trade Organization, 20 Fev 2020k. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=261434&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>

WTO, (World Trade Organization). **Tokyo Round codes.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/prevto_legal_e.htm> . , 2020l

WTO, (World Trade Organization). **Trade policy review. Report by the Secretariat - China.** , n° WT/TPR/S/375/Rev.1. Geneva: World Trade Organization, 2018e. Disponível em: <e>.

WTO, (World Trade Organization). **TRADE POLICY REVIEW Report by the Secretariat CHINA.** , n° WT/TPR/S/199. Geneva: World Trade Organization, 18 Maio 2008b. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/84004/Q:/WT/TPR/S199-00.pdf;Q:/WT/TPR/S199-01.pdf;Q:/WT/TPR/S199-02.pdf;Q:/WT/TPR/S199-03.pdf;Q:/WT/TPR/S199-04.pdf;Q:/WT/TPR/S199-05.pdf/>.

WTO, (World Trade Organization). **Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes.** . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/28-dsu_e.htm> . , 15 Abr 1994h

WTO, (World Trade Organization). **Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes: Annex 2 of the WTO Agreement.** , 1994 i. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dsu_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **Understanding the WTO.** Geneva: World Trade Organization, 2011b. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **UNDERSTANDING THE WTO: DEVELOPING COUNTRIES.** [S.l.: s.n.]. Disponível em:

<https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/dev1_e.htm>. , 2020m

WTO, (World Trade Organization). **United States - Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China - Report of the Appellate Body.** ,

nº WT/DS379/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 11 Mar 2011c. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=WT/DS379/AB/R&Language=English&Context=ScriptedSearches&languageUIChanged=true>.

WTO, (World Trade Organization). **United States - Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China - Report of the Panel.** , nº

WT/DS379/R. Geneva: World Trade Organization, 22 Out 2010a. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds379/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds379/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)>.

WTO, (World Trade Organization). **United States – Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico.** , nº WT/DS344/AB/R. Geneva: World Trade Organization,

2008c. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds344%2fab%2fr*+not+rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds344%2fab%2fr*+not+rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)>.

WTO, (World Trade Organization). **United States - Measures Affecting the Production and Sale of Clove Cigarettes - Report of the Appellate Body.** , nº WT/DS406/AB/R. Geneva:

World Trade Organization, 4 Abr 2012a. Disponível em:

<[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds406/ab/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds406/ab/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)>.

WTO, (World Trade Organization). **United States - Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Second Complaint). Report of the Appellate Body.** , nº WT/DS353/AB/R. Geneva:

World Trade Organization, 12 Mar 2012b. Disponível em:

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=101821&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **United States - Measures Concerning the Importation,**

Marketing and Sale of Tuna and Tuna Products - Report of the Appellate Body. , nº WT/DS381/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 16 Maio 2012c. Disponível em: <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds381/ab/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds381/ab/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)>.

WTO, (World Trade Organization). **United States — Safeguard Measure on Imports of Crystalline Silicon Photovoltaic Products.** . Geneva: World Trade Organization, 14 Set 2018f. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds562_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **United States — Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand.** , nº WT/DS177/AB/R ; WT/DS178/AB/R. Geneva: World Trade Organization, 1 Maio 2001d. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=18383&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>.

WTO, (World Trade Organization). **United States — Safeguard measure on imports of large residential washers.** . Geneva: World Trade Organization, 14 Maio 2018g. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds546_e.htm>.

WTO, (World Trade Organization). **WORKING PROCEDURES FOR APPELLATE REVIEW.** , nº WT/AB/WP/6. Geneva: World Trade Organization, 16 Set 2010b. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=97216&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True>

WTO, (World Trade Organization). **World Trade Report.** . Geneva: World Trade Organization, 2007b. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr07-2d_e.pdf>.

WTO, (World Trade Organization). **WTO legal texts.** , 1994 j. Disponível em: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm>.

YE, Ming e MENG, Bo e WEI, Shang-jin. **Measuring smile curves in global value chains.** 2015.

YOUNG, Michael K. **Dispute Resolution in the Uruguay Round: Lawyers Triumph over Diplomats.** The International Lawyer, v. 29, n. 2, p. 389–409, 1995.

ZANGL, Bernhard. **Judicialization Matters! A Comparison of Dispute Settlement under GATT and the WTO.** International Studies Quarterly, v. 52, n. 4, p. 825–854, 2008a.

ZANGL, Bernhard. **Judicialization Matters! A Comparison of Dispute Settlement under GATT and the WTO.** *International Studies Quarterly*, v. 52, n. 4, p. 825–854, 2008b.

ZARBIYEV, FAUD. **Judicial Activism in International Law—A Conceptual Framework for Analysis.** *Journal of International Dispute Settlement*, 2012. Disponível em: <http://blogs.sciences-po.fr/pilagg/files/2012/06/ARTICLE_JIDS.pdf>.

ZHANG, Bin. **The Evolution of the Non- market Economy Treatment in the Multilateral Trading System.** Shanghai: Springer, 2018.

ZHANG, Li e XU, Xianxiang. **LAND POLICY AND URBANIZATION IN THE PEOPLE’S REPUBLIC OF CHINA.** Asian Development Bank Institute, Nov 2016. Disponível em: <<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/211681/adbi-wp614.pdf>>.

ZHOU, Winni e GALBRAITH, Andrew. **China adjusts CFETS index basket, cutting dollar weighting.** Reuters, 31 Dez 2019. Disponível em: <<https://www.reuters.com/article/us-china-yuan-index/china-adjusts-cfets-index-basket-cutting-dollar-weighting-idUSKBN1YZ00J>>.