

A decorative background consisting of a grid of grey dots of varying sizes, with several dots highlighted in red. The dots are arranged in a pattern that roughly outlines a world map.

# Necessidade de Repensar

## Políticas Comerciais em Tempos de Desglobalização

**HUBERT RENÉ SCHILLINGER**

Dezembro de 2016

- O comércio livre tem sido afectado negativamente e ao mesmo tempo é um factor activo para a resistência anti-globalização na opinião pública de muitas economias avançadas. Mais, a liberalização do comércio tem cada vez mais resistência. Muita desta resistência pode ser vista como uma reacção às políticas subjacentes que, no passado, criaram muitos «perdedores», não apenas «vencedores» e, em especial, aumentaram a desigualdade dos rendimentos.
- A maior parte das «soluções simples e rápidas temporárias» já foram usadas. Na busca de maiores poupanças em termos de custos, a fronteira das negociações comerciais afastou-se das fronteiras para mergulhar nas políticas nacionais. As tentativas de usar as negociações comerciais para modificar regulamentos que expressam preferências da sociedade e que foram estabelecidas por razões que não se encontram relacionadas com o comércio internacional corroeram largamente a confiança nas negociações comerciais e nos negociadores comerciais, constituindo um factor contributivo para resistência.
- A crescente resistência contra uma maior liberalização ocorre num momento em que a própria economia global está a ficar cada vez menos global. De modo a evitar qualquer outra regressão politicamente motivada, que poderia levar a uma troca por troca nas «guerras comerciais» com reminiscências dos anos 30, há uma necessidade de repensar a política comercial. As políticas devem tornar-se mais realísticas e pragmáticas – não vender excessivamente os seus alegados benefícios – e deixar de pressionar para uma agenda empresarial agressiva. Os potenciais perdedores de uma liberalização comercial terão de ser antecipadamente identificados e adequadamente compensados. Finalmente, as políticas comerciais têm de se tornar compatíveis e de estar alinhadas com o enquadramento da política acordada internacionalmente, como uma Agenda sobre o Trabalho Decente, a Agenda de 2030 para o Desenvolvimento Sustentável e o Acordo de Paris.



## Introdução

Desde a crise financeira de 2008, o Mundo Ocidental tem vindo a sofrer uma enorme resistência contra a globalização pela qual é, em última análise, responsável. A forte mobilização das pessoas, sobretudo na Europa, contra os novos acordos comerciais e a corrida presidencial nos Estados Unidos (EUA) são ambas testemunho disto. Este documento explora o que poderia ser uma das principais causas para esta resistência e para a estagnação de uma maior liberalização comercial que a acompanha. Mais, identifica não apenas uma resistência na opinião pública, como assiste a um afastamento da economia global da «híper-globalização» (Dani Rodrik). Conclui com algumas recomendações sobre a forma como restaurar alguma da confiança perdida no comércio, nas negociações comerciais e nos negociadores comerciais exigindo políticas comerciais que sejam realistas, pragmáticas, equilibradas, inclusivas, bem como coerentes e alinhadas com outras áreas da política.

## Mega-Regionais: Tudo Menos Mortas?

A maioria dos observadores das negociações comerciais internacionais parece continuar a defender o ponto de vista que as negociações na Organização Mundial do Comércio (WTO) sobre uma maior liberalização ficaram encravadas ou mesmo em crise, enquanto, pelo contrário, a liberalização do comércio e a respectiva legislação estavam a florescer nas negociações bilaterais e regionais. Mas é esta de facto a situação? Claramente, as negociações comerciais multilaterais realizadas na Ronda de Doha têm-se vindo a arrastar ao longo de 15 anos sem grandes resultados. No entanto, contrariamente ao ponto de vista de muitos analistas do comércio, os mais importantes acordos regionais (RTAs) – os muito falados «mega-regionais», estes acordos de «alto nível» e putativamente criadores dos novos padrões comerciais globais ainda não começaram a florescer. A Parceria Transatlântica para o Comércio e Investimento (PTCI) encontra-se, por agora, basicamente morta. A ratificação do Acordo Económico e Comercial Global EUA-Canadá (CETA), depois de ser declarado um «acordo misto» pela Comissão Europeia sob pressão dos Estados Membros e o público, em geral, está completamente incerto, embora partes do CETA possam entrar temporariamente em vigor. Em que fase será a Parceria do Transpacífico (PTP) ratificada pelo Congresso Norte-Americano, ou se será

algum vez ratificada, é algo que ninguém sabe, dado o presente clima político ali, em que ambos os candidatos presidenciais se posicionaram abertamente contra o comércio livre ou que pelo menos repudiaram de forma oportunista o PTP na sua forma actual. Num recente artigo de opinião no *South China Morning Post*, o especialista em comércio internacionalmente reconhecido Jean-Pierre Lehmann declarou que o PTP «está tudo menos morto».<sup>1</sup>

## Retomar o Controlo: Resistência Anti-Globalização

Tudo isto aponta para uma doença mais vasta. Desde a crise financeira de 2008, temos vindo a testemunhar uma resistência anti-globalização. Em grande parte das economias avançadas do Mundo Ocidental, e são estes países que aqui são focados, todo o sistema da integração económica global tem um problema de legitimidade. A vontade das pessoas de acreditarem que os especialistas, que defendem que uma maior integração, a livre circulação de capital, a livre circulação de pessoas e a livre circulação de bens transfronteiriça, e uma alocação de recursos puramente baseada no mercado seria o caminho dourado para a prosperidade económica e o bem-estar social para todos, parece estar amplamente esgotada. A ideia que os mercados financeiros liberalizados e a livre circulação de capital são coisas boas, que já foi posta de parte na crise de 2008, quando os bancos e banqueiros interesseiros tiveram de ser salvos e a população teve de pagar a conta com a austeridade. «Panama Papers», «LuxLeaks» e outros escândalos recentes serviram como fortes lembretes do que aparentemente é afinal a livre circulação de capitais. De modo similar, a imigração em massa e mal gerida em curso proveniente de estados empobrecidos e fracassados com normas culturais e sociais muitas vezes completamente diferentes e, por vezes, bastante difíceis, também não está a tornar a teoria neoclássica dos benefícios e de maior bem-estar da migração ou da mobilidade da mão-de-obra uma proposta atractiva e credível.

O comércio livre tem sido afectado negativamente e ao mesmo tempo é um contribuinte activo para esta ideia mais ampla de anti-globalização. O *offshoring* e uma

1. South China Morning Post, 20 de Julho de 2016, disponível em <http://www.scmp.com/comment/insight-opinion/article/1992311/trans-pacific-partnership-all-dead-what-next-now-world-trade> (acedido pela última vez em 02.08.2016).



maior liberalização do comércio sob a forma de acordos de integração profunda que se concentram em medidas «aquém-fronteiras» e na «convergência reguladora» são objecto de uma cada vez maior resistência. No caso do PITT, as perspectivas de importações cada vez mais baratas e as promessas vagas de um possível ganho líquido de algum emprego e o diminuto crescimento do PIB muitos anos depois, já não provoca qualquer entusiasmo. Para um público activo politicamente informado, estes não valem o preço a pagar em termos de consumidor, saúde, mão-de-obra e padrões ambientais, ou no que se refere ao controlo democrático e à autodeterminação, nem justifica as interrupções e as perdas de emprego concretas que acompanham necessariamente qualquer mudança estrutural induzida pelo comércio.

«Retomar o controlo» (o grito de guerra dos defensores do Brexit), «espaço da política», «soberania nacional», ou «o direito de governar» os órgãos políticos democraticamente eleitos, ou por outra forma legitimados, são presentemente os temas que se tornaram populares junto de amplas faixas de votantes, pelo menos na Europa. Muitas pessoas já não estão preparadas para aceitar cegamente novas normas supranacionais formuladas à porta fechada por burocratas não eleitos, quando frequentemente há justas suspeitas de estarem relacionados com os lobistas empresariais na «danças das cadeiras» à l'appui. Embora ainda seja dominante no discurso público, todo o paradigma da integração com a mobilidade, por outras palavras globalização, é abertamente questionado, pelo que tudo que é percebido como não estando bem em termos financeiros, comerciais ou migração é frequentemente indiscriminadamente misturado pelos críticos do paradigma da governação.

### Comércio para Todos: E os Perdedores?

É demasiado fácil chamar a isto populista, chauvinista, xenófobo, proteccionista ou retrógrado. Embora isto se aplique certamente a alguns dos críticos, a oposição crescente à abertura tem raízes mais profundas. É por isto que a denúncia e os insultos não substituem uma análise adequada. Muita da resistência pode ser vista como uma reacção às políticas subjacentes que produziram muitos «perdedores» não apenas «vencedores» e, em especial, aumentaram a desigualdade do rendimento, pelo que o aumento da desigualdade, por sua vez, prejudica os níveis e a sustentabilidade do crescimento,

se acreditarmos no FMI.<sup>2</sup> Estes possíveis subprodutos negativos da abertura comercial, sobretudo do lado da procura da economia, constituem um desafio à sabedoria convencional que o crescimento comercial «promove» quase automaticamente o crescimento económico (através de uma maior produtividade resultante de uma melhor alocação de recursos), que habitualmente serve como um argumento político normal para a razão pela qual necessitaríamos de mais comércio e, pela mesma via, uma maior liberalização do comércio. No futuro, têm de ser explorados mais seriamente. Os efeitos do lado da oferta e do lado da procura têm de ser então ponderados uns face aos outros e tidos em conta em qualquer processo de decisão sobre outras possíveis medidas de liberalização do comércio.<sup>3</sup>

Mas mesmo que assumamos nesta fase que a liberalização do mercado e a integração internacional foram, na sua globalidade, benéficos, temos de admitir o facto de estas políticas terem beneficiado principalmente os poucos afortunados, ou seja, os ricos, especializados, cosmopolitas e versáteis, enquanto amplas parcelas da classe média, da classe trabalhadora e os pobres foram deixados para trás. Muitos trabalhadores simples das economias avançadas não estão apenas mais pobres relativamente a outros na sociedade, mas também perderam quando comparados em absoluto com o que os trabalhadores ganhavam há 30 ou 40 anos (em termos de rendimento real). Recentemente, o relatório da McKinsey Global Institute concluiu que no mínimo, entre 65 e 70 por cento dos agregados familiares, em 25 economias avançadas, viram o seu rendimento de mercado real cair ou manter-se igual em 2014 quando comparado a 2005. A imagem é menos deprimente se forem incluídas transferências do governo e os impostos forem baixados: apenas 20 a 25 por cento eram em segmentos

2. Cf. Jonathan D. Ostry, Prakash Loungani, and Davide Furceri (2016): Esgotamento do Neoliberalismo?, Finanças e Desenvolvimento, Junho de 2016, 38f; disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm> (acedido pela última vez em 02.08.2016).

3. Os argumentos aqui avançados aplicam-se sobretudo às economias avançadas. De uma perspectiva de desenvolvimento outros argumentos e questões teriam também de ser abordados: por exemplo, o debate em torno das vantagens comparativas estáticas versus dinâmicas, o papel das cadeias de valor global, a acusação que o comércio controlado pelo ocidente e as regras do investimento e a política que lhes está associada contribuem para o «kicking away the ladder» usada no passado exactamente pelos mesmos países para estarem onde estão agora em termos de desenvolvimento económico («façam o que dizemos e não o que fazemos»), ou porque, como resultado da liberalização do comércio, em muitas economias em vias de desenvolvimento os trabalhadores passaram meramente de trabalhos com baixa produtividade para o desemprego (e aí ficaram) em vez de passarem para trabalhos com maior produtividade, como a teoria do comércio tinha previsto.



da distribuição do rendimento cujo rendimento disponível permanecia igual ou tinha baixado.<sup>4</sup> Mas mesmo isto continua a ter grandes proporções e a ser politicamente insustentável.

Se é a isto que a integração económica e a liberalização do comércio estão associadas, então aqueles que se importam com uma economia aberta têm também de se tornar defensores das políticas nacionais que reduzem a desigualdade do rendimento e da riqueza, de modo a prevenir uma resistência nacionalista ou proteccionista. Identificar e compensar adequadamente os perdedores, frequentemente comunidades inteiras, bem como redistribuir eficazmente os dividendos da globalização tem de se tornar o corolário de quaisquer outras medidas de liberalização. Apenas então há possibilidade de o comércio funcionar para todos e «Comércio Todos», como o título da nova estratégia comercial e de investimento da UE de 2015 proclama – não se mantenha um slogan vazio.<sup>5</sup> Os mecanismos compensatórios em vigor, como o Fundo de Ajustamento da Globalização Europeia ou Assistência do Ajustamento Comercial (AAC) nos EUA, têm de ser analisados criticamente no que se refere à sua perceptível falta de eficácia e se necessário serem reformados e ampliados para que sejam adequados para as suas tarefas.

O princípio da compensação deve aplicar-se também a nível internacional. Pelo menos para os países pobres e em desenvolvimento, excedentes negativos através do afastamento do comércio e do investimento e a erosão da preferência, que decorrem dos novos acordos comerciais bilaterais ou regionais, devem ser compensados de uma forma ou outra, como é pedido por um certo número de eruditos no que se refere aos TTIP e à África Subsaariana (por ex., através da inclusão de normas de origem recentemente simplificadas, harmonizadas e generosas nos respectivos acordos comerciais preferenciais

da UE e dos EUA com África).<sup>6</sup> Adicionalmente avaliações sérias de impacto, como as avaliações de impacto dos direitos humanos<sup>7</sup>, devem tornar-se obrigatórias para qualquer novo projecto de liberalização ou integração e seguidas. O G20 como o principal organizador da agenda num governo económico global deve reconhecer a necessidade de políticas compensatórias ou redistributivas, seja a nível interno ou internacional, como um ingrediente necessário de um sistema comercial e económico aberto, de modo a promover a inclusão e assegurar que ninguém seja deixado para trás. Também deveria pressionar para a existência de mais e melhores avaliações de impacto e recomendar aos seus membros que ajam em função dos seus resultados.

### Procurar as NTBs: Vender o Interesse Público para obter uma Maior Rentabilidade?

O comércio internacional continua a ter um papel essencial na prosperidade global. Por isso, é importante prevenir a inversão da liberalização comercial passada, porque tal poderia levar a «guerras comerciais» de retaliação com reminiscências dos anos 30. Porém, dada a profundidade da integração comercial já alcançada, especialmente entre as economias avançadas que foram as primeiras a ter influência, uma maior liberalização comercial parece ser mais difícil e render menos benefícios económicos que no passado. Estimativas dos benefícios económicos de uma maior liberalização do comércio dos estudos econométricos, por ex., no TTIP e TPP, são muitas vezes chocantemente baixos: não mais que um ou dois pontos percentuais do PIB, sugerindo que a lei da diminuição das rentabilidades também se aplica à liberalização do comércio. Isto não deve constituir surpresa. Nas últimas décadas, as tarifas industriais médias das

4. Cf. Richard Dobbs, Anu Madgavkar, James Manyika, Jonathan Woetzel, Jacques Bughin, Eric Labaye, and Pranav Kashyap (2016): Mais Pobres que os Pais? Uma nova perspectiva sobre a desigualdade do rendimento, relatório do McKinsey Global Institute, Julho de 2016; disponível em: <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/poorer-than-their-parents-a-new-perspective-on-income-inequality> (acedido pela última vez em 02.08.2016).

5. Para mais informação sobre o «Comércio para Todos», consultar <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/new-trade-strategy/> (acedido pela última vez em 02.08.2016).

6. Cf. Eveline Herfkens (2016): Perdido na Taça de Esparguete? Acordos comerciais mega-regionais, África Subsaariana, e a Organização Mundial do Comércio, Perspectiva, Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlim/Genebra; disponível em: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/12382.pdf> (last accessed on 02.08.2016).

7. No caso de um novo acordo de comércio livre transversal a África, o «Acordo de Comércio Livre Continental» (CFTA), que está actualmente a ser negociado um processo para uma avaliação do impacto dos direitos humanos abrangente está em curso. Para mais informação, consultar Thuo Ghatti (2016): Projectar a Área de Comércio Livre Continental (CFTA): Uma Perspectiva Africana dos Direitos Humanos Estudo do Escopo, Publicada pelo Friedrich-Ebert-Stiftung, escritório de Genebra em estreita colaboração com o Escritório do Alto Comissário para os Direitos Humanos (OHCHR) e da Comissão Económica das Nações Unidas para África (ECA), Genebra; disponível em: [http://www.fes-globalization.org/geneva/documents/2016/2016\\_05\\_HRIA%20of%20the%20CFTA\\_Publication.pdf](http://www.fes-globalization.org/geneva/documents/2016/2016_05_HRIA%20of%20the%20CFTA_Publication.pdf) (acedido pela última vez 02.08.2016).



economias avançadas caíram a pique de mais de 30 por cento para menos de cinco por cento. A maior parte das »soluções temporárias simples e rápidas« já foram usadas. Hoje em dia, as flutuações da taxa de câmbio causam frequentemente mais prejuízo ao comércio que quaisquer medidas proteccionistas.

Na busca de uma maior poupança de custos, é por isto – e também simplesmente porque, de alguma forma, o »espectáculo tem de continuar«<sup>8</sup> – que a fronteira das negociações comerciais bilaterais e regionais deslocou-se das fronteiras para a arena das políticas nacionais e das escolhas da política na busca de barreiras não tarifárias para o comércio (NTBs). Esperam-se ganhos monetários significativos para as empresas que são só passados para os consumidores, pelo menos parcialmente, se a concorrência funcionar bem e os preços nacionais não forem »fixos« e se ajustarem aos preços mundiais<sup>9</sup> da harmonização ou do reconhecimento mútuo do produto e das normas de produção, bem como da abertura das profissões e dos, até agora, sectores regulados. Pascal Lamy, antigo Director-Geral da Organização Mundial de Trabalho, estima que, como regra, há cinco por cento de poupança dos custos para ganhar com a abolição das restantes tarifas, dez por cento pela redução da burocracia na administração das fronteiras pela implementação do TFA (Acordo de Facilitação do Comércio), mas 20 por cento das normas, regras e regulamentos de harmonização.

Em geral, harmonizar algumas das normas técnicas não constitui um problema político e a *priori* são economicamente benéficos. Porém, mudar os regulamentos nas áreas da protecção do consumidor, segurança alimentar, ambiente, mercados financeiros, mão-de-obra, cultura, serviços públicos, ou qualquer outra área que reflecta as preferências da sociedade, ou que apenas os tenha corroído pelo reconhecimento mútuo das normas

8. Implicitamente, a maioria dos protagonistas e especialistas na área do comércio e da liberalização do comércio parecem ser os proponentes de uma espécie de »teoria da bicicleta« da liberalização do comércio: tal como uma bicicleta tem de se deslocar sempre para a frente de modo a não cair, o comércio tem de ser continuamente liberalizado para que não volte a resvalar para o proteccionismo.

9. Quando os preços globais não são sustentados através da economia interna, por exemplo, quando as marcas internacionais conseguem manter com sucesso os mercados segmentados, a nível nacional, para os seus produtos, os supostos benefícios do comércio não podem ser realizados (Cf. Kevin Albertson, John Simister, e Tony Syme (2015): Globalização e preços fixos: »Contra« ou Dificuldades?, Real-World Economics Review, n.º. 73, 92f; disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/284492822\\_Globalisation\\_and\\_Sticky\\_Prices\\_‘Con’\\_or\\_conundrum](https://www.researchgate.net/publication/284492822_Globalisation_and_Sticky_Prices_‘Con’_or_conundrum) (acedido pela última vez em 02.08.2016).

(desiguais), é uma questão inteiramente diferente. Aqui a agenda da liberalização do comércio é regularmente turvada por uma agenda empresarial nacional para a liberalização e a privatização, para as quais não há, de outra forma, maiorias políticas. Consequentemente, o recurso a negociações comerciais para questionar regulamentos que expressam preferências da sociedade e que foram estabelecidos por razões que não estão relacionadas com o comércio internacional foram frequentemente cumpridas com forte resistência. Isto, também, corroeu amplamente a confiança, nas negociações comerciais e nos negociadores comerciais, particularmente na Europa. As negociações comerciais são então basicamente vistas por muitos dos seus críticos como tentativas de vender os direitos dos estados de regular os interesses das empresas. Esta suspeita é ainda mais reforçada se esses interesses forem apoiados por amplos direitos dos investidores de processar governos e exigir indemnizações devido a alterações no ambiente político que podem afectar as suas conclusões num universo paralelo de arbitragem privada realizada ao abrigo do infame sistema de resolução de conflitos investidor-estado (ISDS).

Mais, os receios dos críticos não foram efectivamente acalmados depois de tentarem determinar o que está actualmente a acontecer nas negociações (secretas) para o comércio plurilateral no acordo de serviços (TISA). Aqui, parece que, os novos instrumentos que colocam os países firmemente numa via de um só sentido para a desregulamentação e a liberalização na área dos serviços estão prestes a ser transformados num tratado vinculativo. Estes contém cláusulas de »imobilização« e »roda dentada« para o tratamento nacional e acesso ao mercado (com o primeiro a fechar nos níveis de liberalização existentes, e o segundo fecha automaticamente qualquer outra liberalização), bem como o recurso a uma »abordagem da lista negativa« (»listar ou perder«) que substituiria a habitual abordagem da »lista positiva« ao abrigo do GATS.<sup>10</sup>

10. Enquanto ao abrigo do GATS, os países listam todos os serviços que aceitam liberalizar (lista positiva), uma lista negativa contém todos os serviços que um país não pretende liberalizar. Todos os outros serviços, incluindo aqueles que tinham sido esquecidos, mais o que é mais importante aqueles que ainda não existiam no momento da conclusão do acordo, são automaticamente abertos ao sector privado e à concorrência internacional. A lista negativa tem sido associada a uma lista de compras que contém todos os artigos que não quer comprar quando vai ao supermercado.



## Desglobalização: O Novo Normal?

Desde 2008, assistimos não só a uma resistência anti-globalização na opinião pública, mas a economia global também entrou numa fase de desglobalização. Desde a crise, que o crescimento do comércio global tem sido essencialmente cortado ao meio, de mais de seis por cento ao ano para cerca de três por cento; e o que é mais importante, o crescimento comercial global fica consistentemente para trás no crescimento global do PIB. Por outras palavras, a »intensidade comercial do crescimento« está a cair e, assim, a economia global está a tornar-se menos global. Para muitos especialistas, isto é simplesmente uma aberração e não serão poupados quaisquer esforços para colocar o crescimento comercial de novo no bom caminho. De alguma forma. No seu todo, porém, esta situação só pode ser parcialmente a causa de medidas proteccionistas, uma vez que a grande maioria das medidas restritivas ao comércio dos países do G20, por exemplo, continua a aumentar. Até meados de Maio de 2016 o seu número total estava em 1196 (comparado com os 324 até meados de Outubro de 2010 e até dez por cento comparado com o último ano).<sup>11</sup> Mais, dada a dinâmica política global, o retorno do proteccionismo continuado, que ainda aceleraria mais a desglobalização, não pode ser certamente desmentido.

Porém, outras forças, e possivelmente mais importantes, também parecem estar aqui em jogo, incluindo a alteração dos padrões de consumo relativamente aos serviços não transaccionáveis, automação, ou direccionados para a tecnologia de »reintroduzir as fábricas no mercado interno«, alguns »na reintrodução« de produção mais próximo dos mercados do consumidor, ou o declínio acentuado nos preços das mercadorias. Ainda não é claro se estes são apenas fenómenos temporários, como é comumente aceite, ou o que é pelo menos esperado por um conjunto de peritos, ou se, como alguns sugeriram, estes são os precursores de um »novo normal«, se as cadeias de valor comercial e global/regional vão ter um papel muito mais pequeno que nas décadas mais recentes. Há sinais que o significado das diferenças de custo dos salários, que têm sido o principal orientador para

o comércio nas cadeias de valor global, pode declinar no futuro. Por um lado, isto pode ser o resultado de uma convergência crescente em custos de mão-d-obra por unidade entre as economias emergentes e avançadas, porque os salários estão a subir no primeiro. Por outro lado, isto pode ser reforçado por um relativo declínio na importância dos custos de mão-de-obra por unidade quando comparados com outros custos, como o transporte, por exemplo, logo que seja estabelecido o preço correcto das emissões de CO<sub>2</sub> e integrou o custo do frete aéreo ou do envio.

## Tempo para Repensar

Embora possamos já ter entrado numa fase orientada para o mercado de uma desglobalização gradual, qualquer outra regressão politicamente motivada deve ser, não obstante, objecto de resistência, de modo a evitar a escorregadela de guerras concorrenciais disfarçadas ou mesmo abertas. Isto é mais fácil de dizer do que fazer. No mínimo, seria necessário restaurar alguma confiança perdida no comércio, negociações comerciais e negociadores comerciais. Porém, para isso precisamos de repensar a política comercial, ou seja, precisamos de políticas comerciais que sejam realistas e pragmáticas, equilibradas, inclusivas, e compatíveis e alinhadas com outras áreas políticas.

Primeiro, é altura de uma avaliação honesta sobre que outra liberalização do comércio pode ser realmente alcançada, em termos de crescimento económico global, ou como meio de combater a recessão global, ou seja, não muito. Devemos abster-nos de valorizar excessivamente os seus alegados benefícios e fixar as nossas esperanças no mesmo para a recuperação económica global, quando outros factores estão a reprimir a procura global. Em vez disso, devemos ser pragmáticos e identificar os problemas se novas normas comerciais e globalmente aceitáveis forem urgentemente necessárias e puderem oferecer potenciais benefícios para todos. O comércio digital transfronteiriço (e-commerce) seria uma das áreas que necessitaria de normas comuns.

Segundo, a política comercial não deve deixar de insistir numa agenda empresarial agressiva e tornar-se muito mais equilibrada no interesse das matérias que são trazidas para a discussão, que se sentam à mesa durante as negociações comerciais ou que sejam regularmente

11. Cf. OMC(2016), Relatório sobre as medidas Comerciais do G20 (Meados de Outubro de 2015 a Meados de Maio de 2016), 4f; disponível em [https://www.wto.org/english/news\\_e/news16\\_e/g20\\_wto\\_report\\_june16\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/g20_wto_report_june16_e.pdf) (acedido pela última vez em 02.08.2016).



consultadas. A política de comércio tem também de respeitar adequadamente a necessidade de «espaço para a política» e o direito dos governos de regular no interesse público. Normas que expressam as preferências da sociedade não devem estar à espera de ser agarradas. As cláusulas de irreversibilidade presas na liberalização quase automática têm de ser contestadas. Tomando novamente o e-commerce como exemplo, um resultado equilibrado da negociação aqui seria um que, entre outras coisas, assegurasse uma neutralidade líquida, ou seja igualdade de direitos dos utilizadores da internet para aceder aos dados, e priorizasse as leis da privacidade dos estados sobre o interesse das empresas ao armazenamento dos dados, por exemplo, ao permitir-lhes exigir que os dados sejam armazenados no país em que são recolhidos.

Terceiro, a busca de inclusão tem de começar por reconhecer que a liberalização do comércio produz necessariamente vencedores e perdedores. Em vez de permitir resultados do passado em que os «vencedores fiquem com tudo», os perdedores têm de ser adequadamente compensados a nível nacional e internacional, como parte de abordagens de política mais ampla que priorizam a justiça, igualdade, inclusividade e transparência. Instrumentos como o Fundo de Globalização Europeia ou o TAA nos EUA têm de ser revistos, reformados ou alargados de modo a torná-los muito mais eficazes. As avaliações do impacto ex-ante, incluindo as avaliações de impacto dos direitos humanos, e a monitorização do impacto tem de se tornar parte e uma parcela de qualquer projecto de integração ou liberalização. Os efeitos do lado da oferta e possivelmente do lado da procura de uma maior liberalização têm de ser ponderados uns face aos outros e tidos em conta.

Por último, mas não menos importante, há uma necessidade urgente de uma maior coerência política entre o comércio e outras áreas políticas. Comércio e mais comércio não deve ser visto como um objectivo em si mesmo, mas como um meio para diversos fins. Primeiro, as políticas de comércio e os acordos de comércio devem

alinhar-se com a agenda do Trabalho decente da OIT e a promoção do trabalho decente nas cadeias de abastecimento. Os acordos de comércio que incluem capítulos relativos ao trabalho, ou que por outra forma incluem disposições laborais vinculativas ou não vinculativas são potenciais ferramentas para um melhor alinhamento dos resultados económicos e sociais que continuam a ser explorados até ao limite do seu potencial.<sup>12</sup> De forma mais geral, as normas laborais e os direitos laborais codificados internacionalmente, como a Liberdade de Associação e a Protecção do Direito de Organização (Convenção da OIT de 87) e a Convenção relativa ao Direito de Organização e à Negociação Colectiva (Convenção da OIT de 98), não devem ser interpretadas como proteccionistas. Em vez disso devem ser vistos como instrumentos para «niveleção do terreno», como instrumentos para uma justa, e consequentemente legítima, globalização, que não infrinja, por qualquer forma, as vantagens legítimas comparativas dos países mais pobres com rendimentos mais baixos e consequentemente os níveis salariais correspondentemente mais baixos. Segundo, nesta conjuntura, o comércio deve apoiar particularmente a implementação dos Objectivos do Desenvolvimento Sustentável e o combate contra as alterações climáticas. Assim, as políticas comerciais e os futuros acordos de comércio têm de estar alinhados, tanto quanto possível, com o enquadramento da política acordado internacionalmente, em particular a Agenda de 2030 e o Acordo de Paris. Em termos gerais, isto significa que as políticas de comércio têm de contribuir para a transformação estrutural fundamental no futuro, que consiste em desligar a prosperidade económica e o bem-estar social da destruição ambiental, uso de recursos e emissões de CO<sub>2</sub>. Em termos práticos isto podia significar, por exemplo, priorizar a conclusão com sucesso do acordo plurilateral relativo a bens ambientais (EGA), encontrar uma solução equilibrada para o abandono gradual dos subsídios para as pescas prejudiciais para o ambiente, ou descobrir um regime novo e mais equilibrado dos direitos de propriedade intelectual especificamente para tecnologias verdes que promovam a sua rápida difusão.

12. O Escritório Regional da FES na Ásia acabou de lançar um projecto que tenta ajudar os sindicatos e outros intervenientes a usar os acordos comerciais preferenciais em vigor (GSP; GSP+) bem como os capítulos relativos ao trabalho em novos acordos de comércio como uma ferramenta de defesa para a promoção de salários justos, segurança no trabalho e protecção social. etc., consultar <http://www2.fes-asia.org/fes-asia-links-trade-shared-prosperity-global-supply-chains/> (acedido pela última vez em 02.08.216).



Este documento baseia-se na contribuição do autor para um painel sobre o «Reforço da Coordenação entre os Acordos de Comércio Regionais e o Sistema de Comércio Multilateral» na Cimeira Pensar 20: Estabelecer Novas Relações Globais, realizada em 29 e 30 de Julho, em Pequim, China.



## Sobre o autor

**Hubert René Schillinger** é Director do Gabinete de Genebra da Desenvolvimento Global da Friedrich-Ebert-Stiftung.

## Impressão

Friedrich-Ebert-Stiftung | Política e Desenvolvimento Global  
Hiroshimastr. 28 | 10785 Berlin | Alemanha

Friedrich-Ebert-Stiftung | Escritório de Genebra  
Chemin du Point-du-Jour 6bis | 1202 Genebra | Suíça

Responsável:  
Alexander Geiger | Política de Comércio Global

Telefone: +49-30-26935-7509 | Fax: +49-30-26935-9246  
<http://www.fes.de/GPol/en>

Para encomendar publicações:  
[Christiane.Heun@fes.de](mailto:Christiane.Heun@fes.de)

O uso comercial de todos os suportes publicados pela Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) não é permitido sem o consentimento escrito da FES.

## Política e Desenvolvimento Global

O departamento de Política e Desenvolvimento Global da Friedrich-Ebert-Stiftung promove o diálogo entre o Norte e o Sul e promove o debate público e político sobre as questões internacionais na Alemanha e na Europa. Ao promover uma plataforma para a discussão e consulta visamos fazer aumentar a consciência das interdependências globais, cenários de desenvolvimento das futuras tendências e formulação de recomendações políticas. Esta publicação constitui parte da linha de trabalho »Política de Comércio«, responsável: Alexander Geiger, [Alexander.Geiger@fes.de](mailto:Alexander.Geiger@fes.de).

## Escritórios do FES em Genebra

O escritório da FES em Genebra funciona como escritório de ligação entre as agências da ONU, outras organizações internacionais sediadas em Genebra e os escritórios no terreno, bem como os parceiros nos países em vias de desenvolvimento para reforçar a voz do Sul Global. It contributes to the debates in »International Geneva« on trade and sustainable development, decent work and social policies, human rights, economic and social rights in particular, as well as on peace and security.

## Dialogue on globalization

Como parte do trabalho internacional da Friedrich-Ebert-Stiftung, o Diálogo sobre a Globalização contribui a nível mundial para o debate sobre a globalização e o governo global. Baseia-se na premissa que, através de uma abordagem de política inclusiva e receptiva, a globalização pode ser moldada para uma direcção que promova a paz, a democracia e a justiça social. O programa marca intensamente a rede internacional da Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), uma instituição alemã sem fins lucrativos que defende os princípios da social democracia com escritórios, programas e parceiros em mais de 100 países. O programa é coordenado pela sede em Berlim e pelos escritórios da FES em Nova Iorque e Genebra.

Os pontos de vista expressos nesta publicação não são necessariamente os defendidos pela Friedrich-Ebert-Stiftung.

Esta publicação é impressa em papel de floresta sustentável.



ISBN  
978-3-95861-704-9