



Competências e Técnicas para Negociadores Comerciais: Um Guia Prático

Outubro 2022

Esta Guia foi produzida com o apoio financeiro da União Europeia. O seu conteúdo é da exclusiva responsabilidade do autor e não reflete necessariamente as opiniões da União Europeia.



Agradecimentos

Este Guia foi preparado por Craig VanGrasstek, Consultor Comercial e Presidente, Washington Trade Report, Estados Unidos da América, sob a supervisão geral de Miho Shirotori, Chefe do Departamento de Sistemas de Comércio, Serviços e Economia Criativa (TSCE), Divisão de Comércio Internacional e Commodities (DITC), da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (CNUCED). A realização foi coordenada por Taisuke Ito, Chefe da Secção de Sistemas de Comércio, e Ebru Gökçe Dessemond, Técnica de Assuntos Económicos, TSCE, DITC.

Índice

Capítulo 1: Uma visão geral do tema

Introdução a este Guia e à Simulação de Negociações	1
Ponto 1: A Relação entre Estratégia e Tática	2
Ponto 2: Equidade nos Acordos Comerciais e Honestidade nas Táticas de Negociação	3
Ponto 3: O poder de negociação é uma função não só dos recursos mas também da preparação	4
Ponto 4: As Negociações Internacionais são também Negociações Internas	5
Ponto 5: A Multiplicidade de Questões, Opções, e Instituições	6

Capítulo 2: Teoria e Prática das Negociações

Introdução	9
Ponto 1: As negociações comerciais não são um evento, mas um processo – com múltiplas possibilidades de falhar	9
Ponto 2: Escolher o Fórum e conhecer o seu BATNA	13
Ponto 3: A Zona de Possível Acordo numa Negociação Distributiva	14
Ponto 4: A Zona de Possível Acordo numa Negociação Integrativa	18
Ponto 5: Porque é que a maioria das negociações comerciais são integrativas	20
Ponto 6: O Âmbito das Questões nos Acordos Comerciais Varia ao longo do tempo	22

Capítulo 3: A Conduta das Negociações Comerciais Multilaterais

Introdução	24
Ponto 1: Negociar em rondas	25
Ponto 2: O Compromisso Único	25
Ponto 3: Tomada de decisões por consenso	27
Ponto 4: Coligações na Diplomacia Multilateral	30

Capítulo 4: Negociações Não-Preferenciais e Preferenciais de Acesso ao Mercado

Introdução	34
Ponto 1: Os Objectivos Diferenciados dos Acordos Preferenciais versus Não-Preferenciais	35
Ponto 2: Compromissos de Acesso ao Mercado em Acordos Multilaterais e em ACRs	36
Ponto 3: Tarifas Aplicadas <i>versus</i> Tarifas Vinculadas	37
Ponto 4: Pedido-Oferta e Fórmulas nas Negociações Multilaterais	39
Ponto 5: Fórmulas em Negociações Multilaterais	40
Ponto 6: Negociações sectoriais	41
Ponto 7: Negociações de Acesso ao Mercado de Serviços	43
Ponto 8: Listas Positivas <i>versus</i> Listas Negativas nas Negociações de Serviços	43

Capítulo 5: Compreensão da estratégia comercial e política interna de um parceiro

Introdução	45
Ponto 1: Os países diferem na sua Dependência Económica em relação ao Comércio	46
Ponto 2: Os países diferem no Papel do Comércio nas suas Estratégias mais Amplas	48
Ponto 3: Os países diferem na escolha dos parceiros de ACL	50
Ponto 4: Os países diferem nos seus Sistemas de Elaboração de Políticas e Procedimentos de Aprovação	53
Ponto 5: Como as instituições de um país parceiro afectam a condução das negociações	54
Ponto 6: Os países diferem na sua Ênfase em Objectivos Económicos versus Não-Económicos	55

Caixas de texto, Quadros e Figuras

Figura 1.1: Linhas de Comunicação e Influência numa Negociação Comercial Hipotética	7
Caixa 2.1: A Biblioteca do Negociador	11
Quadro 2.1: Etapas das negociações comerciais e o potencial de fracasso	12
Quadro 2.2: Notificações cumulativas de ACLs de membros da OMC, 1965-2021	16
Figura 2.1: O ZOPA numa Hipotética Negociação Distributiva	17
Figura 2.2: O ZOPA numa Hipotética Negociação Integrativa	19
Quadro 2.3: Cobertura de questões de Instrumentos de Comércio Multilateral	22
Caixa 3.1: Lidar com os Documentos da Mecânica de Negociação	23
Caixa 3.2: O Papel de um Presidente nas Negociações Comerciais	24
Quadro 3.1: Participação de membros seleccionados da OMC em coligações seleccionadas	26
Quadro 4.1: Diferenças nas Negociações da OMC e do Acesso ao Mercado de ACR	32
Caixa 4.1: Tipos de Fórmulas de Corte de Tarifas	35
Quadro 5.1: Importância variável do comércio para regiões e países seleccionados	40
Quadro 5.2: Cobertura de questões de ACLs seleccionados dos EUA e da UE	41
Figura 5.1: Parceiros seleccionados da ACR de três grandes economias a partir de 2022	43

Anexos

Anexo A Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações	57
Anexo B Instruções Gerais para a Negociação Simulada	63

Capítulo 1: Uma visão geral do tema

Introdução a este Guia e à Simulação de Negociações

O objectivo da presente análise é oferecer orientações sobre a condução das negociações comerciais. Está escrito na expectativa de que o leitor típico seja um diplomata ou um político de um país em desenvolvimento que tenha sido encarregado de representar o país ou de participar de outra forma numa negociação comercial. Estas negociações podem ser com um único parceiro, ou vários, ou abranger quase todo o mundo, mas por uma questão de simplicidade, assume-se aqui que são mais susceptíveis de se enquadrar num de dois padrões principais: negociações multilaterais na Organização Mundial do Comércio (OMC), ou um ACORDO BILATERAL DE COMÉRCIO LIVRE¹ (ACL) entre um país em desenvolvimento e um país desenvolvido. Mesmo que essas negociações sejam para um ACL, é útil aqui cobrir os procedimentos da OMC de modo a estabelecer uma linha de base e depois compreender as formas em que as negociações do ACL podem ser semelhantes ou diferentes.

Esta não é uma análise inteiramente isolada, mas sim relacionada com três outros recursos. Um é um programa de formação em que a presente análise é uma componente chave; embora este volume possa ser lido de forma coerente por si só, foi concebido para ser utilizado como parte do currículo num curso que abranja o mesmo território com maior profundidade e com plena discussão.

Em segundo lugar, é concebido um exercício interactivo no programa de formação para dar aos participantes alguma experiência no tratamento de questões que surjam nas negociações comerciais reais. A premissa da simulação é que quatro países concordaram, em princípio, em negociar um ACL, mas ainda estão na fase preparatória das negociações propostas. Tal como exposto mais detalhadamente no anexo a este volume, que fornece as instruções gerais e esboços de textos, as negociações mais imediatas visam eliminar o maior número possível de "PARENTESIS RECTOS" (ou seja, resolver áreas de debate pendentes) do documento que irá formalmente ACOMPANHAR as negociações. Para além de dar aos participantes uma oportunidade de trabalharem com os tipos de questões que surgem em tais negociações, o principal objectivo deste exercício é proporcionar uma oportunidade para conceber e experimentar as suas táticas de negociação – e também para ver como essas escolhas funcionam. Para além das instruções gerais, cada uma das quatro equipas dessa simulação receberá instruções confidenciais sobre o que devem procurar e como os resultados do exercício serão pontuados e criticados.

Em terceiro lugar, o programa de formação associado a este volume faz parte de um currículo em duas partes em que tanto a estratégia como as táticas são abrangidas. Como é discutido ao longo do presente documento, estes dois níveis de elaboração de políticas estão intimamente ligados, mas também são distintos. Presume-se que a maioria ou a totalidade dos participantes na presente formação sobre táticas de negociação também participará na formação sobre estratégia comercial.

Em termos simples, a presente análise parte do pressuposto simplificador de que os decisores políticos de um país já conceberam uma estratégia comercial global, e decidiram que tipos de acordos comerciais desejam negociar – e com quem. Para além do caso especial das negociações através das quais os países aderem à OMC, que são assuntos quase unilaterais em

¹ Todos os termos definidos no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Anexo A) são formatados desta forma quando aparecem pela primeira vez no texto.

que o país aderente é o único a fazer novas CONCESSÕES, qualquer outra negociação comercial oferece a oportunidade de, pelo menos, algum dar e receber entre as partes. Este ponto é igualmente aplicável a iniciativas que podem ser de natureza bilateral, regional, plurilateral ou multilateral; cujos compromissos podem ser alargados numa base preferencial ou NAÇÃO MAIS FAVORECIDA (NMF); e os parceiros podem ser desenvolvidos, em desenvolvimento, ou ambos. A troca de concessões pode não ser igual; podem efectivamente estar longe disso sempre que as negociações sejam conduzidas numa base distributiva e não integradora (uma distinção discutida longamente abaixo), e/ou sejam conduzidas entre países para os quais as disparidades económicas, demográficas, ou de segurança são vastas. Dito isto, será sempre o caso que um país bem preparado e taticamente apto deverá fazer melhor em qualquer negociação comercial do que um país que adopte uma abordagem aleatória.

É também importante salientar o que o presente documento *não* pretende fazer. As pessoas que são novas no mundo das estratégias e negociações podem esperar aprender alguns truques simples que invariavelmente produzirão sucesso, mas isso não é uma expectativa realista. Tal como não existe uma estratégia comercial única que seja sempre apropriada para cada país, também não existem tácticas que sejam apropriadas para cada negociação. Os leitores que estão familiarizados com jogos de cartas devem pensar em negociar tácticas como sendo mais como um jogo de póquer com outros jogadores do que um jogo de blackjack (também conhecido como vinte e um) contra um dealer que não pode fazer qualquer escolha. Nesse último jogo existem algumas "regras básicas" bastante simples que, com base na probabilidade matemática, estabelecem quando um jogador deve tirar outra carta. O mesmo não se pode dizer do póquer, onde o vencedor não é sempre o jogador com as melhores cartas, mas aquele que joga melhor as cartas que tem. Não existem directrizes absolutas sobre quando um jogador de póquer deve segurar as cartas que lhe foram dadas, ou dobrar, ou apostar, ou blefar, nem o jogador pode saber quais as cartas que os outros jogadores têm e se estas são meramente BLUFE.

A analogia entre negociações comerciais e um jogo de póquer não é perfeita, uma vez que existem algumas diferenças fundamentais. A principal diferença estratégica é que um jogo de póquer é de soma zero, o que significa que cada ganho de um jogador é necessariamente uma perda de outros, enquanto que uma negociação comercial terá normalmente como objectivo resultados de soma positiva, através da qual todos os participantes ficam em melhor situação do que estariam sem o acordo. A principal diferença táctica é que existem passos que um negociador comercial pode tomar para obter uma melhor percepção das motivações e acções da outra parte. Se estiver devidamente preparado antes e durante uma negociação, aprendendo o máximo que puder não só sobre as questões mas como e porque é que o outro lado toma as posições que toma, pode ser quase como dar uma espreitadela às suas cartas. Esta é a principal razão pela qual o presente documento dedica tanta atenção ao contexto em que as negociações têm lugar, e à importância de compreender o seu parceiro de negociação. Mesmo sabendo o máximo que se pode sobre o outro lado, no entanto, ainda não existem regras absolutas sobre qualquer táctica que deva ser sempre ou nunca empregada.

Ponto 1: A Relação entre Estratégia e Táctica

Como primeira separação, podemos fazer a seguinte distinção grosseira: A *estratégia* comercial de um país identifica os seus objectivos maiores neste domínio, bem como os principais instrumentos pelos quais pretende concebê-los e prossegui-los (por exemplo, instituições e procedimentos internos, leis nacionais, negociações internacionais, etc.), enquanto as *tácticas* são o meio pelo qual o país atinge os aspectos da sua estratégia comercial que exigem a negociação de acordos com os seus parceiros comerciais. As questões mais vastas relativas à estratégia comercial são o tema do volume de acompanhamento acima mencionado,

mas os leitores notarão que existem necessariamente algumas questões que surgem tanto na cobertura da estratégia desse volume como a nível tático no presente documento. Isto significa por vezes fazer aqui uma referência relativamente breve ao tema que recebe um tratamento de cobertura mais extensivo no outro documento. Do mesmo modo, algumas das questões abordadas em profundidade no presente volume são aludidas nesse documento de estratégia.

Uma das formas como a estratégia e as táticas interagem é a expectativa de que qualquer boa estratégia seja adaptativa, e que os decisores políticos possam responder aos desenvolvimentos do mundo real, quer fazendo "ajustes" táticos à sua estratégia estabelecida ou (quando necessário) uma revisão mais significativa. Imagine, a título de ilustração, que um país decidiu há alguns anos que preferia negociar numa base puramente multilateral e não preferencial, e que por isso desejava colocar todos os seus esforços no sentido de fazer avançar as negociações na OMC. Mas o que deveria tal país fazer se, como se poderia concluir nas actuais circunstâncias, as perspectivas de progressos substanciais a nível multilateral fossem sobrecarregadas por uma série de desafios difíceis? Mesmo que o nosso país hipotético tentasse táticas distintas na prossecução destes objectivos estratégicos maiores, poderá encontrar relativamente poucos países com mentalidade semelhante que estejam igualmente empenhados numa abordagem puramente multilateral. Nesse caso, a informação que o país adquire de repetidos reveses táticos poderá levá-lo a considerar revisões significativas da sua estratégia.

Outra forma, mais imediata, que os pensadores táticos devem considerar, é o conhecimento acerca dos seus parceiros específicos. Um ponto-chave que percorre a presente análise é que um bom negociador compreenderá plenamente as motivações, interesses e restrições do parceiro de negociação, e sabendo que a estratégia do parceiro é um aspecto indispensável dos seus preparativos. Em condições iguais, uma negociação tem mais probabilidades de ser relativamente eficiente e, em última análise, bem sucedida para um negociador que consiga satisfazer a posição nacional de uma forma que lhe pareça consentânea com as preferências do seu parceiro. Ou, em termos expressos pelo estadista italiano Daniele Varè, "A diplomacia é a arte de deixar que outras pessoas sigam o seu caminho". Isso é mais facilmente conseguido não pelo negociador que tenta convencer uma contraparte de que o seu país deve mudar as suas perspectivas e objectivos, ou mesmo agir contrariamente a eles, mas sim pelo negociador que tenta encontrar formas de tratar as estratégias dos dois países como complementares entre si. Em suma, as suas táticas devem adaptar-se à estratégia do seu parceiro.

Ponto 2: Equidade nos Acordos Comerciais e Honestidade nas Táticas de Negociação

Antes de examinar as melhores práticas nas negociações, é apropriado começar com dois pontos relacionados com a ética das negociações internacionais. Ao nível da estratégia, vale a pena perguntar se os acordos comerciais devem visar ser fundamentalmente justos; ao nível da tática, podemos igualmente perguntar se os negociadores eficazes são (ou pelo menos deveriam ser) honestos e transparentes nas suas negociações. Embora estas questões sejam legítimas, sugerem também preocupações que – na opinião de muitos negociadores experientes – seriam vistas como deslocadas ou mesmo ingénuas. Os teóricos das negociações gostam de dizer: "Não se recebe o que se merece, recebe-se o que se negocia". Em vez de esperar que o seu parceiro seja generoso naquilo que está disposto a conceder ou misericordioso na forma como prossegue os seus objectivos, um negociador deve esperar que cada parte reclame o máximo possível para si própria.

Um acordo deve ser justo? Numa perspectiva, qualquer acordo com o qual duas ou mais partes concordem é um resultado justo, "win-win" – partindo do princípio de que entraram de livre vontade na negociação, nenhuma das partes se envolveu em engano absoluto, e ambas as partes tencionam cumprir os compromissos que assumiram. Se um comprador e um vendedor

acordarem no preço de uma casa, por exemplo, qualquer acordo que concordarem em ser considerado "bom" desde que nenhum dos dois seja forçado a participar na venda, a casa está nas condições físicas e legais que o vendedor declarou, e eles trocam o dinheiro e o título conforme acordado. Dito isto, os termos do acordo poderiam ser sempre melhores ou piores para qualquer das partes, dependendo do preço. A arte da negociação não é simplesmente "chegar ao sim", mas chegar àquela versão do "sim" que é, para cada participante, mais favorável do que outras versões. (Consideraremos mais tarde como este ponto é modificado quando há mais do que uma dimensão, como o preço, em jogo numa negociação).

Quanto à honestidade nas negociações, este é um tópico sobre o qual devem ser feitas distinções subtis. Por um lado, a forma mais rápida de um negociador perder credibilidade é desenvolver uma reputação de desonestidade. Pode ser fatal para a reputação de um negociador ser apanhado numa falsidade absoluta, ou prometer algo e depois não levar a cabo, ou tomar qualquer outra acção que resulte em ser marcado como mentiroso, trapaceiro, ou não confiável. Por outro lado, a forma mais rápida de um negociador perder eficácia é esquecer a importância de moldar as percepções de um parceiro. Embora este processo de venda não se possa basear em total desonestidade, negociadores experientes podem envolver-se nalgum grau em teatralidade, exagero ou hipérbole. Podem também ser menos do que francos quando dizem aos seus homólogos o que podem aceitar.

Muitas táticas de negociação comuns baseiam-se na vontade e na capacidade de um negociador de se envolver em algo com falta de transparência absoluta. Estas incluem manobras tão clássicas como o blefe, PROVOCAÇÃO, BOLAS BAIXAS e BOLAS ALTAS, EMPATE, BLOQUEIO, ABANDONO, e a famosa abordagem POLÍCIA BOM/POLÍCIA MAU; estes termos são definidos no Capítulo 2. Muitas destas opções são, ou podem ser, mais sobre a teatralização das negociações do que sobre quaisquer factos objectivos que possam existir fora da sala onde essas conversações têm lugar.

Quer um negociador opte ou não por qualquer tática que implique algum nível de engano, é sempre bom – mas muitas vezes difícil – saber se os seus parceiros estão a ser sinceros ou cínicos. Suponha, por exemplo, que a outra parte ameaça sair se não se capitular a uma exigência específica. Essa ameaça pode ser ou uma expressão genuína dos resultados do seu parceiro, ou uma tentativa de o pressionar a fazer uma concessão. Como é que se nota a diferença? Essa é uma das muitas coisas sobre negociações que não se pode aprender nem mesmo com o tratamento escrito mais exaustivo. Em vez disso, é uma questão complexa de instinto, psicologia, cálculo e inteligência emocional, e na maioria das vezes não se aprende com a leitura de livros ou a participação em conferências, mas sim com o julgamento-e-erro da experiência. É precisamente por isso que o curso geral ao qual este documento está associado inclui uma simulação detalhada de uma negociação, pois esse exercício dá aos participantes a oportunidade de adquirir experiência, e aprender com os seus erros sem sofrer quaisquer consequências no mundo real.

Ponto 3: O poder de negociação é uma função não só dos recursos mas também da preparação

As negociações podem de facto implicar algum elemento de equidade, ou pelo menos o desejo das partes maiores de parecerem que estão a agir de forma justa em relação às partes mais pequenas, mas não é invulgar que o poder desempenhe um papel mais importante do que a equidade na determinação dos resultados. Podemos definir o poder como a capacidade de um actor – seja ele uma pessoa, um país, ou alguma outra entidade – para conseguir que outro actor faça algo que o segundo actor poderia não fazer de outra forma. As negociações podem ser especialmente difíceis num mundo de grandes disparidades em termos de tamanho e desenvolvimento. Considere a simples questão da população: Vivemos num mundo onde há

aproximadamente tantos países com mais de cem milhões de habitantes como há países com menos de cem mil habitantes. Existem disparidades semelhantes em dimensão económica total, recursos governamentais, capacidade militar, e assim por diante. Não nos devemos surpreender se os diplomatas se sentirem algo intimidados ao entrarem em negociações com um parceiro que é, tal como medido ao longo de algumas ou todas estas dimensões, muitas vezes maior. Os negociadores podem igualmente sentir-se constrangidos se se envolverem em conversações com outro país que tenha uma relação especial com eles, tal como um doador importante de assistência económica ou o parceiro maior numa relação de segurança.

No entanto, seria um erro medir o poder nas negociações apenas de acordo com tais diferenças mensuráveis. Embora as disparidades demográficas e económicas possam ser grandes, devemos também ter em conta a importância do trabalho preparatório e da capacidade de negociação. Dependendo da medida em que as diferentes partes fazem a sua investigação, consideram as suas opções e cultivam as suas competências, podem expandir ou contrair estas assimetrias no poder. A capacidade de negociar depende, pelo menos em parte, da capacidade de obter, analisar e utilizar eficazmente a informação; em qualquer cenário maior do que um contra um, pode também depender da capacidade de comunicar e coordenar acções com parceiros que partilham interesses comuns.

Para além de fazerem tudo o que podem para melhorar e reter os talentos nacionais nestas áreas, e de estabelecerem mecanismos consultivos no governo e entre os sectores público e privado, existem outras medidas que os países podem tomar para preencher as lacunas detectadas nas suas capacidades. Estes incluem o trabalho em coligações com outros países com as mesmas características; o aproveitamento total dos recursos fornecidos pelas organizações internacionais; e recorrer à assistência de consultores. Todas estas últimas medidas são melhor tratadas como complementos e não como substitutos para o desenvolvimento das próprias capacidades.

Ponto 4: Negociações Internacionais são também Negociações Domésticas

Embora as negociações comerciais possam parecer à primeira vista uma série de interacções entre os diplomatas de dois ou mais países, podem ser vistas mais propriamente como exercícios através dos quais são elaboradas relações entre a totalidade dos países representados na mesa de negociações. As expectativas mais rígidas e formais das relações internacionais baseiam-se na noção de que os países lidam entre si de diplomata para diplomata, com representantes acreditados agindo em nome dos seus governos. Como ilustra a Figura 1.1 de forma simplificada, estas relações podem ser vistas como um processo de comunicação contínua e multifacetada que nem sempre respeita as linhas de fronteira estritas entre Estados.

Estes padrões mais complexos de comunicação e influência são aqui enfatizados porque podem ter consequências importantes tanto para a condução das negociações comerciais como para o destino final dos acordos. No mínimo, cada país que se envolve em negociações comerciais deve ter uma ideia clara da política comercial interna dos seus parceiros, uma vez que isto é vital para compreender quão seriamente deve ser levado em conta quando uma contraparte diz algo como: "Não podemos aceitar o que nos propõe porque nunca seria aprovado pela nossa legislatura". Trata-se de uma declaração factual destinada a evitar futuras inversões, ou meramente uma tática de negociação baseada nalgum grau de engano? Não pode saber a diferença se não tiver uma boa noção de como os diferentes segmentos dos sectores público e privado do seu parceiro lidam uns com os outros.

Um país deve também estar preparado para a possibilidade de os actores de qualquer um dos países – os seus e/ou os dos seus parceiros – tratarem uma negociação comercial como um jogo de dois ou mesmo de três níveis. Os países diferem muito não só nas suas disposições

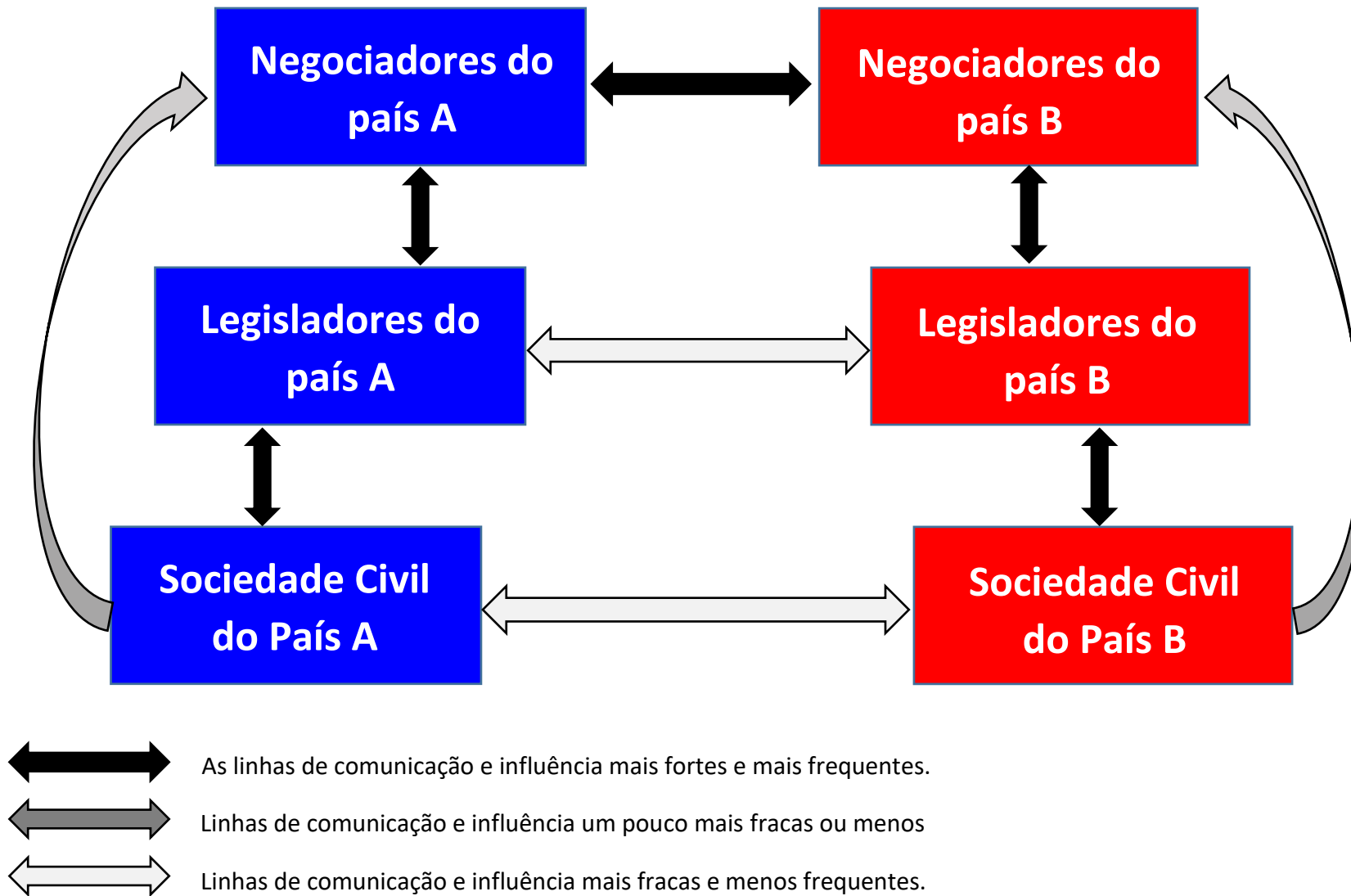
constitucionais mas também nas suas culturas políticas, o que por vezes se torna especialmente evidente quando lidam com outro país onde existem noções diferentes sobre o que é e o que não é apropriado para os contactos entre diplomatas estrangeiros, legisladores e o sector privado. Estes são pontos a que voltamos quando analisamos a causa potencial do fracasso (Capítulo 2), e a necessidade de compreender a política interna e internacional dos acordos comerciais (Capítulo 5). O principal objectivo deste último capítulo é salientar a importância de ter em conta os objectivos estratégicos e os processos de elaboração de políticas de um parceiro ao conceber e executar uma estratégia de negociação.

Ponto 5: A Multiplicidade de Questões, Opções, e Instituições

Nem todos os acordos comerciais são idênticos, pois há muitas opções diferentes em relação ao que se pode negociar, com quem, e em que fórum. Esta é uma das muitas formas em que o sistema comercial difere actualmente do seu predecessor de há uma ou duas gerações atrás, onde o mundo poderia ser em grande parte dividido entre países desenvolvidos que negociavam entre si no Acordo Geral sobre Rubricas pautais e Comércio (GATT) e países em desenvolvimento que, quer estivessem ou não nominalmente no GATT, tendiam a fazer a sua política comercial numa base autónoma (não negociada). Os países enfrentam hoje um leque de escolhas por vezes desconcertante. Alguns ainda se envolvem principalmente na elaboração de políticas autónomas, muitos mais negociam numerosos acordos em todo o tipo de configurações, e a maioria enquadra-se algures no espectro entre estes dois extremos.

O tema da política comercial é sempre um trabalho em curso. Embora existam alguns tópicos que são inegavelmente questões centrais no comércio, especialmente tarifas e outras medidas que afectam a circulação transfronteiriça de mercadorias, a maioria dos outros são eletivos. O âmbito alargado da política comercial foi a principal razão para a transição do GATT de 1947 para a OMC de 1995, uma vez que o acordo anterior — que era mais um contrato do que uma instituição — foi considerado

Figura 1.1: Linhas de Comunicação e Influência numa Negociação Comercial Hipotética



ser um recipiente demasiado fraco para conter as novas questões. A criação deste novo organismo não pôs, contudo, fim às disputas sobre o que constitui comércio, uma vez que os membros da OMC continuam a debater se e de que forma o sistema poderia ser alargado. Cabe sempre aos países líderes agir como os principais *DEMANDEURS* sobre novas questões, e eles não se limitaram a esta actividade apenas a negociações multilaterais. Como é discutido no Capítulo 5, os ACORDOS COMERCIAIS REGIONAIS (ACORDOS REGIONAIS) podem ser utilizados tanto para trazer novas questões para o sistema como para encorajar compromissos mais profundos sobre as questões que se inserem no âmbito do sistema multilateral.

Para além da escolha *do que* negociar, os países têm muitas opções sobre *onde* e *como* prosseguir estes objectivos de negociação. No Capítulo 4 analisamos como as opções podem ser inicialmente divididas entre não preferenciais e preferenciais, e essa última categoria pode ser ainda dividida numa variedade de escolhas.

Capítulo 2: Teoria e Prática das Negociações

Introdução

O foco principal deste capítulo é o que a teoria das negociações nos pode dizer sobre a melhor forma de chegar a acordos comerciais. Para além de rever os principais conceitos neste campo e a sua aplicação à negociação no mundo real, e como os leitores podem maximizar os benefícios destas lições, este capítulo também passa em revista as várias formas como os países podem, por vezes, não tratar bem as suas negociações – e o que devem fazer para evitar estes problemas.

Não há uma coisa única e unificada a que possamos chamar "teoria das negociações", pelo menos não no sentido de haver um conjunto de melhores práticas universalmente acordadas que invariavelmente produzirão o resultado ideal. Como em qualquer outra disciplina académica, e especialmente uma que é tanto uma arte como uma ciência, há uma grande variedade de abordagens diferentes. Os especialistas neste campo discordam não só sobre quais podem ser as melhores respostas, mas também sobre a melhor forma de colocar as questões subjacentes. Tratam de dicotomias tais como interesses *versus* posições, resolução de conflitos *versus* resolução de conflitos, e negociações *versus* mediação (que por sua vez podem ser subdivididas em vários tipos). Há também grandes literaturas sobre os factores distintos que podem facilitar ou complicar as negociações, tais como o impacto que os diferentes sistemas de valores ou perspectivas podem ter quando os negociadores têm de lidar com pessoas diferentes deles.

Em vez de tentar cobrir um tópico em expansão onde apenas parte do material pode parecer relevante para questões práticas nas negociações comerciais, a nossa ênfase é colocada nos aspectos da teoria das negociações que falam mais directamente dos problemas do mundo real. O nosso princípio orientador aqui é o de nos concentrarmos nos conhecimentos que são relevantes e úteis aos profissionais no campo da política comercial, com especial ênfase nos interesses dos países em desenvolvimento. Concentrarmo-nos em materiais *relevantes* significa deixar de lado tópicos que podem ser bastante importantes para alguns outros tipos de negociações, mas que não figuram na forma como as negociações comerciais são tipicamente estruturadas; o critério *útil* leva-nos a pôr de lado quaisquer trabalhos que sejam de maior interesse para os teóricos do que para os profissionais. A boa notícia é que muita desta orientação é facilmente compreendida, em grande parte porque é frequentemente consistente com o que o senso comum nos diz.

No entanto, os leitores são encorajados a aprender os termos chave da teoria das negociações, e a ler mais amplamente neste campo. Os livros resumidos na Caixa 2.1 oferecem algumas boas escolhas. A fim de tirar o máximo partido da discussão que se segue, os leitores devem também aprender pelo menos os conceitos básicos na linguagem dos negociadores; muitos dos termos chave são definidos no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Apêndice A).

Ponto 1: As negociações comerciais não são um evento, mas um processo – com múltiplas possibilidades de falhar

Antes de examinarmos o que se deve fazer numa negociação, consideraremos primeiro duas coisas que um país deve fazer *antes* mesmo *de* as negociações começarem. Uma, como aqui discutido, é planear como o país pretende levar a cabo todo o processo. A outra, tal como

discutido na secção seguinte, é considerar quais podem ser as suas alternativas a uma dada negociação.

É um erro comum dos negociadores principiantes tratar cada etapa do processo como um desafio imediato a ser superado, nem sempre pensando onde essa etapa se enquadra no processo completo. A imprensão dos prazos pode levar alguns funcionários a colocar uma maior ênfase na realização de cada tarefa a tempo do que na garantia de que esta seja feita correctamente. Uma negociação é melhor vista como uma sequência em que cada passo tem de ser concluído com sucesso, para que a empresa não falhe. Existem sete etapas deste tipo identificadas no Quadro 2.1, embora uma delas (modalidades) possa ser necessária apenas para negociações multilaterais.

Caixa 2.1: A Biblioteca do Negociador

Este espaço não permite uma revisão exaustiva da literatura florescente que constitui a teoria das negociações, uma vez que é demasiado fácil ser levado por distinções por vezes subtis que as autoridades gostam tanto de levantar. Os leitores que quiserem ir mais longe neste campo podem consultar a seguinte lista.

Um bom lugar para começar é J. William Breslin e Jeffrey Rubin, (editores), *Negotiation Theory and Practice* (1991). Este texto reúne numerosos ensaios que são organizados em nove secções dedicadas a temas como a natureza do conflito e da negociação, trabalho preparatório, avaliação do poder dos participantes e as suas alternativas à negociação, etc. Outras introduções à teoria e prática das negociações incluem Amira Galin, *The World of Negotiation: Theories, Perceptions and Practice* (2015), e Alvin L. Goldman e Jacques Rojot, *Negociação: Theory and Practice* (2002).

Alguns textos têm uma abordagem francamente emocional do assunto, e podem ser amplamente divididos entre aqueles que enfatizam a racionalidade, cooperação, e criação de valor *versus* aqueles que enfatizam a reivindicação de valor. Roger Fisher, William L. Ury, e Bruce Patton, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (3ª edição revista, 2011) é sem dúvida o livro mais influente jamais escrito sobre negociações, enfatizando a importância de alcançar um resultado "win-win" baseado em ganhos mútuos. Ver também Stuart Diamond, *Getting More: How You Can Negotiate to Succeed in Work and Life* (2012). Diamond desafia concepções comuns sobre negociação, partindo da premissa de que se deve respeitar as emoções e percepções da outra pessoa.

Chris Voss e Tahl Raz, *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It* (2016) adoptam uma abordagem completamente diferente de *chegar a Sim*. Argumentam que todos os seres humanos sofrem de preconceitos cognitivos, que os processos inconscientes e irracionais distorcem a nossa visão do mundo, e que os bons negociadores usarão estes conhecimentos em seu benefício.

A psicologia figura fortemente em muitos estudos de negociações. Robert B. Cialdini, *Influence: The Psychology of Persuasion* (edição revista, 2006) estabelece a psicologia do posicionamento prévio e a necessidade de oferecer soluções específicas que conduzam uma negociação a uma conclusão bem sucedida. Outro texto racionalista é G. Richard Shell, *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People* (2ª edição, 2014). A premissa de Shell é que deve "conhecer-se a si próprio" antes de tentar negociar com outros, identificando cinco estilos de negociação que cada um pode funcionar em circunstâncias diferentes. Ver também Leigh L. Thompson, *The Mind and Heart of the Negotiator* (4ª edição, 2008).

Uma abordagem relacionada consiste em salientar a importância das comunicações. Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, e Al Switzler, *Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes Are High* (3ª edição, 2021) enfatiza a preparação, comunicações eficazes, criação de um ambiente seguro para falar, e a necessidade de persuasão em vez de exigências. As comunicações são abordadas mais amplamente em Terri Morrison e Wayne A. Conaway, *Kiss, Bow, ou Shake Hands: The Bestselling Guide to Doing Business in More Than 60 Countries* (2006). Os autores sublinham como os estilos de negociação diferem de país para país, e procuram ajudar os leitores a compreender o pensamento e os protocolos que podem encontrar numa economia global.

Quadro 2.1: Etapas das negociações comerciais e o potencial de fracasso

Fase	Importância	Potencial de fracasso
Preparativos (Domésticos)	A preparação para uma negociação comercial moderna e multissectorial deve ser idealmente precedida de consultas detalhadas com todos os decisores e partes interessadas relevantes no país.	Alguns analistas afirmam que a maior parte do resultado é determinado <i>antes dos</i> países se reunirem para negociar, e que os países menos bem-sucedidos falham nesta fase.
Preparativos (Internacional)	Os países podem passar meses ou anos a decidir não só <i>se</i> querem negociar, mas também <i>que</i> objectivos gerais perseguirão, <i>como</i> o farão, e <i>quando</i> o concluir.	Se os países valorizam o lançamento de negociações sobre onde podem eventualmente aterrar, poderiam simplesmente adiar um confronto por causa das suas diferenças.
Lançamento	Uma DECLARAÇÃO MINISTERIAL ou outro instrumento estabelecerá os termos gerais do acordo para o início das negociações.	As fortes objecções podem bloquear o lançamento de negociações, especialmente numa organização baseada no consenso.
Modalidades	As negociações multilaterais podem ter uma fase provisória em que o mandato mais amplo do lançamento se traduz em princípios um pouco mais precisos; estes podem, por exemplo, especificar a fórmula precisa a ser utilizada numa negociação tarifária.	Esta é a fase em que a Agenda de Desenvolvimento de Doha da OMC estagnou, devido em parte à decisão, em 2001, de lançar negociações mesmo quando algumas questões fundamentais continuavam por resolver.
Negociações	Os negociadores negociam os pormenores até chegarem a um acordo final e preciso ou a um conjunto de acordos.	As conversações podem falhar, levando ou ao colapso formal ou a um impasse indefinido.
Aprovação	Todos os países têm os seus próprios procedimentos para a aprovação e ratificação de acordos internacionais.	Um acordo pode acabar por ser rejeitado pelo governo de um país, pela sua legislatura, ou por todo o público num referendo.
Implementação	Os acordos dependem em última análise da vontade dos países de respeitarem os princípios com os quais concordam.	É raro que os acordos sejam totalmente revogados devido às violações de uma das partes, mas é muito comum que as queixas resultem em casos de resolução de litígios.

Como é que as negociações falham? Uma aqui é posta em mente de como Tolstoy começou *Anna Karenina*: "Todas as famílias felizes são iguais; cada família infeliz é infeliz à sua maneira". Todas as negociações bem-sucedidas funcionam porque foram tomadas as medidas necessárias, mas as negociações falham à sua própria maneira. Talvez o maior número de negociações falhadas nunca tenha sequer chegado ao lançamento. Foi o caso de algumas iniciativas para as quais o principal proponente não conseguiu convencer um número suficiente dos seus parceiros a aderir, e outras em que as instituições domésticas do *requerente* (ou seja, o principal proponente) não conseguiram chegar a acordo. Outras negociações fracassaram entre o lançamento e a adopção de MODALIDADES,² como na Agenda de Desenvolvimento de Doha da OMC, e ainda outras fracassaram em fases posteriores. Talvez as negociações mais decepcionantes cheguem até ao "sim", apenas para ver os resultados serem rejeitados em casa; voltamos a este assunto no Capítulo 5.

O ponto principal é que um bom negociador não só pensará em todas as etapas, mas também pensará onde elas podem falhar – e agirá em conformidade. Embora os teóricos das negociações divirjam em muitos pontos, concordam universalmente que ninguém deve entrar numa negociação sem uma preparação adequada. Este é um ponto amplamente discutido no volume que acompanha a estratégia comercial, que enfatiza a importância de reforçar a capacidade analítica dos decisores políticos. Tanto no desenvolvimento da estratégia como na condução táctica das negociações, os decisores políticos devem ter acesso à melhor informação económica, jurídica e política disponível, bem como a capacidade de avaliar o que essa informação significa para o seu próprio país.

Esta é uma das razões pelas quais o capítulo final é dedicado à consideração dos interesses de um parceiro. Não é raro que um negociador comercial diga a uma contraparte que seria impossível aceitar alguma proposta porque isso levaria à rejeição do acordo pelo seu guardião final; isso poderia ser uma legislatura nacional (por exemplo, o Congresso dos EUA), o seu equivalente regional (por exemplo, o Parlamento Europeu), um gabinete, ou – para países que realizam referendos – o eleitorado como um todo. Uma das tarefas mais difíceis de qualquer negociador é determinar quais os avisos que são reais, e quais os que são meramente tácticos. Quando um parceiro toma uma posição especialmente estridente, afirmando que algum resultado é absolutamente necessário para obter a aprovação legislativa, pode ser difícil saber se isso é uma expressão honesta das realidades domésticas ou se é um exemplo do estilo de negociação Polícia Bom, Polícia Mau.

Ponto 2: Escolher o Fórum e conhecer a sua BATNA

Para além do ponto mais importante relativo ao trabalho preparatório, os pontos mais fundamentais a serem feitos, tanto na teoria como na prática das negociações comerciais, estão intimamente relacionados. Numa perspectiva teórica, os negociadores devem começar por identificar a sua MELHOR ALTERNATIVA A UM ACORDO NEGOCIADO (BATNA). Para além de escolher qual dos fóruns disponíveis é o melhor, o país deve também decidir quando pode recair sobre outro. Mesmo que um país já tenha determinado que os seus interesses são melhor perseguidos através de negociação do que através de acção unilateral ou litígio, e também que a melhor forma de negociar é num (por exemplo) ACL bilateral, seria aconselhável manter opções como (por exemplo) promulgar uma nova lei, apresentar uma queixa ao abrigo do Mecanismo de Resolução de Litígios da OMC, ou negociar noutra instância. Qualquer que seja

² Todos os termos definidos no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Anexo A) são formatados desta forma quando aparecem pela primeira vez no texto.

a opção SEGUNDA-MELHOR que retenha para possível utilização futura é a BATNA do país, também conhecida como o seu Plano B; pode também querer ter um Plano C.

A questão mais complexa, da perspectiva de um negociador, é *qual* das partes se encontra numa posição mais forte para fazer tais ameaças? Esta é uma das características distintivas das negociações do ACL Norte-Sul; tal como discutido no Capítulo 5, estes acordos serão tipicamente mais consequentes economicamente para a parte mais pequena e mais pobre, tornando assim a ameaça de saída mais credível por parte da parte maior e mais rica.

Um país que se afasta de uma negociação pode ter outras conversações em curso. A criação da OMC veio, ironicamente, precisamente quando muitos dos seus membros mais proeminentes começaram a negociar acordos preferenciais com seriedade. Os dados do Quadro 2.2 mostram a rapidez com que os ACR proliferaram, especialmente em comparação com o lento crescimento na maior parte do período do GATT. A partir de 1965, apenas quatro das duas dúzias de futuros membros da OMC mostrados no quadro tinham ACR, mas em 1985 – tal como a Ronda do Uruguai estava a começar – precisamente metade deles tinha. A taxa de aumento aumentou após a entrada em vigor da OMC, com o número médio de ACR entre estes membros a mais do que duplicar durante 1995-2005, voltando depois a duplicar durante 2005-2015. O crescimento desde então tem sido um pouco mais lento, mas ainda assim continua. A maioria dos países tinha mais ACR em vigor em 2021 do que em 2015, e mais de metade deles tinha aumentado o seu stock de acordos em pelo menos quatro.

Numa perspectiva multilateral, o desenvolvimento mais significativo tem sido a introdução de ACL entre as "Quatro Grandes" economias. Das seis combinações possíveis de emparelhamentos entre a China, a União Europeia, o Japão e os Estados Unidos, uma já está concluída (o ACL UE-Japão) e outras três estão, pelo menos nominalmente, em negociação.³ Os únicos dois acordos que os decisores políticos dos Quatro Grandes países ainda têm de abordar são os acordos EUA-China ou U.E.-China. Estas observações oferecem mais apoio às afirmações de que (1) a maior parte da energia negocial hoje em dia é dedicada a iniciativas preferenciais, e (2) o mundo pode estar a derivar para um sistema em que os blocos são pelo menos tão importantes como a OMC. Se as tendências actuais continuarem, a OMC corre o risco não só de perder o seu lugar como principal opção de negociação, mas também de não ser sequer a BATNA da maioria dos países.

Ponto 3: A Zona de Possível Acordo numa Negociação Distributiva

Depois da BATNA, que é sem dúvida o conceito mais amplamente empregado na teoria das negociações, as próximas ideias mais comuns são duas vezes mais comuns. Um bom negociador precisa de compreender não só a ZONA DE ACORDO POSSÍVEL (ZOPA), mas também as diferentes formas que este conceito se manifesta em negociações distributivas *versus* integrativas. Numa NEGOCIAÇÃO DISTRIBUTIVA cada lado procura reivindicar o maior grau de valor para si próprio. Este é o caso mais frequente para tais transacções como a venda de um único item entre duas partes, em que o resultado é necessariamente a soma nula: O ganho do vendedor é a perda do comprador. Felizmente, a maioria das negociações comerciais *não* são deste tipo "ganha-perde", mas podem ser caracterizadas como INTEGRATIVAS. São negociações em que um resultado "ganha-ganha-ganha" é possível devido à multiplicidade de questões e diferenças nos objectivos dos países.

³ As negociações para os ACL EUA-Japão e EUA-UE têm vindo a decorrer de forma intermitente há anos. À presente data, estão de novo paradas, ou pelo menos suspensas, mas poderão ser reactivadas outra vez.

Podemos começar com um exemplo simples para ilustrar a ZOPA numa negociação distributiva. Imagine, como mostra a Figura 2.1, que uma pessoa tem um relógio que deseja vender, e outra pessoa está interessada em comprá-lo – desde que o preço esteja certo. Suponhamos ainda que o vendedor está a pedir 35 dólares, mas está disposto a aceitar tão pouco como 18 dólares, enquanto o comprador preferiria pagar apenas 10 dólares, mas está disposto a ir até aos 28 dólares. É bastante provável que cheguem a acordo, assumindo que nenhuma destas partes negocea tão duramente que torne o negócio impossível, mas onde é que vão parar? Não será certamente inferior a \$18 e não superior a \$28; o intervalo de \$10 entre estes dois valores é a ZOPA. Podemos razoavelmente supor que o preço final poderá ser aproximadamente \$23, o que se situa precisamente entre o máximo que o comprador está disposto a pagar e o mínimo que o vendedor está disposto a aceitar, mas um acordo do tipo DIVIDIR A DIFERENÇA não é inevitável. Qualquer das partes pode revelar-se o melhor negociador, conseguindo um acordo final que se aproxime do preço que desejava no início.

Quadro 2.2: Notificações cumulativas de acordos de comércio livre de membros seleccionados da OMC, 1965-2021

Inclui Acordos de Comércio Livre e Sindicatos Aduaneiros em vigor no final do ano

	Período do GATT			Período da OMC			
	1965	1975	1985	1995	2005	2015	2021
Quad							
União Europeia	1	5	5	8	25	37	46
Japão	0	0	0	0	2	14	18
Canadá	0	0	0	1	4	10	15
Estados Unidos da América	0	0	1	2	8	14	14
<i>Média para o Grupo</i>	<i>0.3</i>	<i>1.3</i>	<i>1.5</i>	<i>2.8</i>	<i>9.8</i>	<i>18.8</i>	<i>23.2</i>
Outros desenvolvidos							
Noruega	1	2	2	6	15	28	33
Suíça	1	2	2	5	15	30	33
Austrália	0	0	2	2	5	11	17
<i>Média para o Grupo</i>	<i>0.7</i>	<i>1.3</i>	<i>2.0</i>	<i>4.3</i>	<i>11.7</i>	<i>23.0</i>	<i>27.7</i>
BRICS							
China	0	0	0	0	4	13	16
Índia	0	0	0	0	3	15	16
Federação Russa	0	0	0	12	14	16	12
África do Sul	0	0	0	0	3	3	7
Brasil	0	0	1	2	2	2	6
<i>Média para o Grupo</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.2</i>	<i>2.8</i>	<i>5.2</i>	<i>9.8</i>	<i>11.4</i>
Outros em desenvolvimento							
Chile	0	0	1	1	9	26	28
Singapura	0	0	0	1	9	22	26
Türkiye	0	0	0	1	7	20	24
México	0	0	1	4	13	13	20
Coreia	0	0	0	0	1	13	18
Peru	0	0	1	2	2	13	18
Costa Rica	1	1	2	3	6	11	15
Colômbia	0	0	1	3	3	9	13
Tailândia	0	0	0	2	5	10	13
Israel	0	0	1	2	6	6	9
Angola	0	0	0	1	2	2	2
Nigéria	0	0	0	1	1	1	1
<i>Média para o Grupo</i>	<i><0.1</i>	<i><0.1</i>	<i>0.6</i>	<i>1.8</i>	<i>5.3</i>	<i>12.2</i>	<i>15.6</i>
Média para todos	0.2	0.4	0.8	2.5	6.8	14.1	17.5

Fonte: Sistema de Informação sobre Acordos Comerciais Regionais da OMC em <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

Note-se que os dados são comunicados como médias e não como totais, de modo a evitar o problema da dupla contagem.

Figura 2.1: A ZOPA numa Hipotética Negociação Distributiva

Cenário: Um comprador e um vendedor negociam sobre o preço de um relógio



Qual é a melhor abordagem de cada parte para uma tal negociação? Não há regras absolutas, mas alguns pontos gerais de orientação estão presentes. Nenhuma das partes deve partir de uma posição que dá demasiado. O comprador não deve começar com nada próximo do máximo de 28 dólares, e pode mesmo começar abaixo do intervalo aqui mostrado. O comprador pode começar *abaixo dos* \$10, e o vendedor pode mesmo propor um preço *acima dos* \$35. Quaisquer que sejam os valores que cada lado escolha para o pedido ou oferta inicial, os preços propostos são conhecidos como "ANCORAGEM". Seguem-se três regras gerais: (1) os compradores tendem a fazer melhor no final, ancorando baixo, e (2) os vendedores tendem a fazer melhor no final, ancorando alto, mas (3) nenhum dos lados ganhará nada se um ou ambos propuserem preços tão ridículos a ponto de insultar a outra parte ou fazer com que a negociação pareça inútil.

Ainda uma quarta regra, devemos avaliar o valor de qualquer posição de abertura não por algum padrão abstracto, mas em comparação com a posição de abertura e o estilo de negociação de um parceiro. Não nos deve surpreender que o preço final acabe abaixo desse valor de divisão da diferença de \$23 nos casos em que tanto o comprador como o vendedor comecem por ancorar em preços que são, para cada um deles, relativamente baixos. Da mesma forma, podemos esperar um preço final acima de \$23 se tanto o comprador como o vendedor

ancorarem a preços relativamente altos. E também podemos esperar que as negociações sejam ou muito curtas (com uma ou ambas as partes a afastarem-se frustradas) ou muito longas (talvez com muito drama pelo meio) se o comprador ancorar muito baixo e o vendedor ancorar muito alto.

Ponto 4: A Zona de Possível Acordo numa Negociação Integrativa

A maioria das negociações comerciais *não* são iniciativas de questão única fundamentalmente semelhantes ao exemplo discutido acima. Em vez disso, é mais comum que haja muitas questões em cima da mesa, e que as partes nas negociações tenham mais oportunidades de CRIAR VALOR, fazendo intercâmbios entre questões. As negociações comerciais são mais frequentemente integrativas, permitindo assim uma ZOPA maior que é mais susceptível de permitir resultados vantajosos para ambas as partes. Mesmo assim, os pontos acima referidos no que diz respeito à ancoragem permanecem válidos: Na maioria dos casos, os países farão melhor se partirem de uma posição ambiciosa – desde que não ancoram tão longe que afastem a outra parte.

Na Figura 2.2 exploramos uma negociação algo complicada, com duas questões. Os países A e B estão a negociar o acesso ao mercado de mercadorias (ou seja, reduções nas tarifas e outras medidas fronteiriças que afectam o comércio de mercadorias), bem como a protecção dos direitos de propriedade intelectual (principalmente patentes, marcas registadas, e direitos de autor). Ambos os países têm interesses em ambos os tópicos, mas os principais interesses ofensivos do País A são a propriedade intelectual e os do País B o acesso ao mercado. Em vez de um preço único, podemos, de uma forma mais geral, organizar as opções ao longo de um par de espectros, desde resultados "modestos" a "ambiciosos". Cada país tem uma gama de resultados aceitáveis em cada questão, o que resulta na ZOPA ilustrado na figura.

Os leitores devem compreender que este cenário e a análise que se segue são deliberadamente simplificados, uma vez que uma negociação comercial típica é mais susceptível de envolver uma dúzia ou mais questões do que apenas duas. Este caso hipotético é, no entanto, suficiente para atravessar as principais distinções. Permite-nos também considerar como mesmo a parte mais fraca pode tirar o máximo partido de uma má posição.

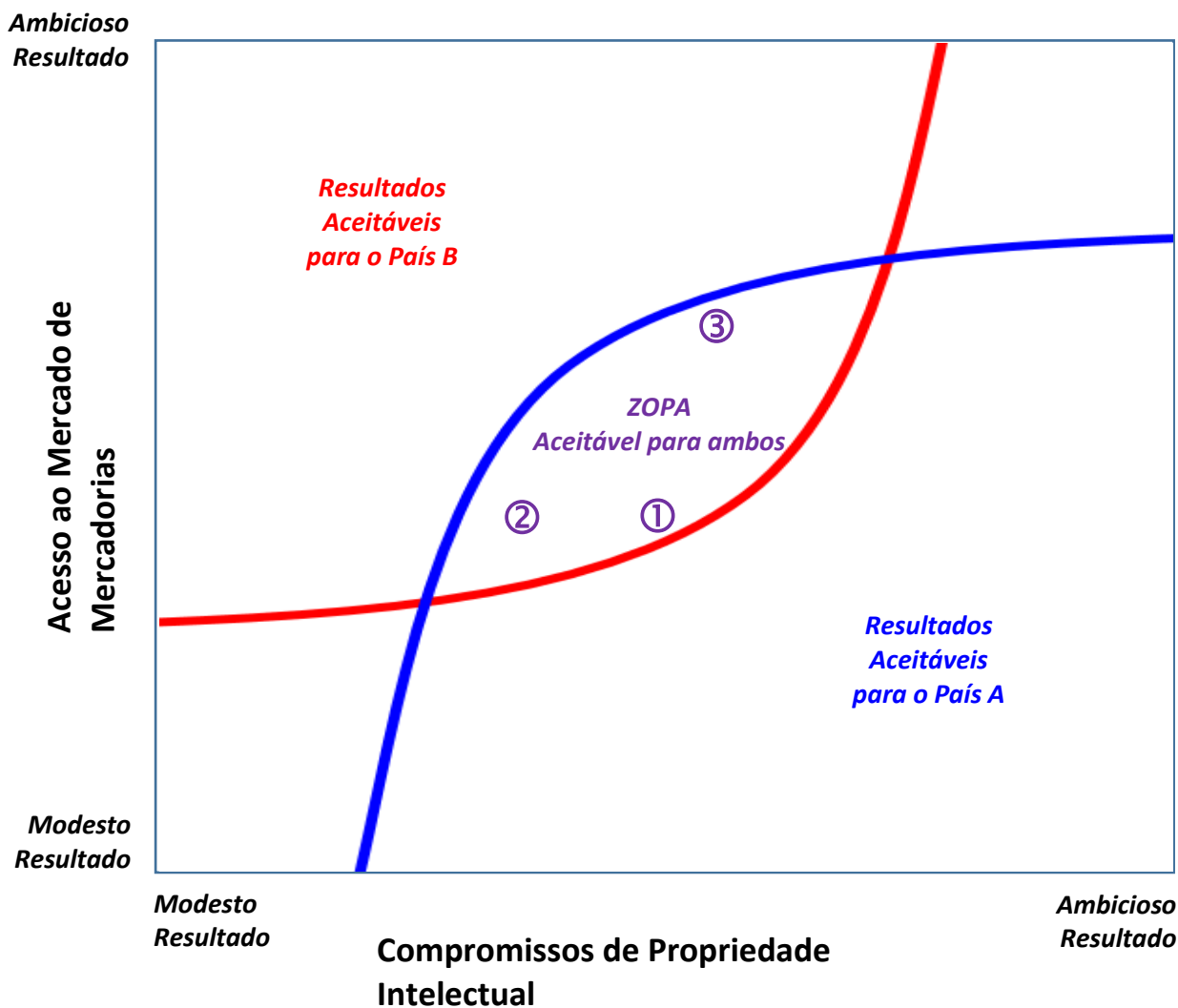
Suponhamos que está a negociar em nome do País B, e que você e o seu parceiro têm andado para trás e para a frente o tempo suficiente para que os contornos de todos os acordos possíveis (e impossíveis) sejam claros para si. Por outras palavras, compreende plenamente o que é mostrado na Figura 2.2. Quando a seguir se sentar com o seu parceiro, o País A propõe um acordo que ocuparia o Ponto 1. Deve aceitar? *Poderia*, na medida em que caiba dentro da ZOPA, mas o seu governo preferiria muito o resultado aqui mostrado como Ponto 3. Uma forma de passar do Ponto 1 para o Ponto 3 é simplesmente propor esse acordo, e esperar que a sua contraparte também prefira um resultado mais ambicioso. Outra forma de lá chegar é propor o Ponto 2, que não é menos atractivo para si na questão que interessa mais ao seu país, ao mesmo tempo que é consideravelmente menos atractivo para o País A na sua questão preferida. Poderá propor o Ponto 2 com a ideia de mais tarde oferecer o Ponto 3, fazendo assim com que o País A pense que está a obter um melhor acordo; o seu objectivo mais subtil poderá ser deixar o País A propor o Ponto 3 (ou algum outro ponto que lhe permita então propor o Ponto 3). Seja como for, terá alcançado o resultado ideal de criar valor para as partes como um todo e reivindicar uma parte maior na questão que mais lhe interessa.

Qual a melhor forma de passar do ponto 1 para o ponto 3? Esta pergunta não pode ser absolutamente respondida ou o resumo. Depende de demasiados factores a considerar, relacionados com a parte das negociações que é mais uma arte do que uma ciência, ou que

parece mais parecida com a psicologia do que a matemática. Os pontos principais são, em vez disso, a necessidade de compreender a ZOPA em primeiro lugar, e depois conceber as suas táticas dentro dele.

Figura 2.2: O ZOPA numa Hipotética Negociação Integrativa

Cenário: Dois países negociam sobre o acesso ao mercado e a protecção dos direitos de propriedade intelectual



O principal objectivo do país A é alcançar um resultado ambicioso no que diz respeito aos compromissos de propriedade intelectual; também deseja manter a protecção para alguns dos seus bens.

O principal objectivo do País B é alcançar um resultado ambicioso no acesso ao mercado de bens, mas não deseja assumir todos os compromissos em matéria de propriedade intelectual que o País A procura.

Os pontos 1, 2, e 3 são cada um resultados aceitáveis, conforme discutido no texto.

A troca aqui apresentada apresenta uma versão simplificada de um grande regateio feito na Ronda do Uruguai de negociações do GATT. Embora não formalmente ligados entre si, foi geralmente entendido que os países em vias de desenvolvimento concordaram em fasear a protecção mais rigorosa dos direitos de propriedade intelectual precisamente em troca do acordo dos países desenvolvidos para eliminar gradualmente o sistema de quotas que até então restringiam os seus mercados de têxteis e vestuário. É verdade que alguns países sentiram mais tarde "remorsos do comprador" em relação a ambos os aspectos desse acordo, uma vez que os ganhos do mercado têxtil e de vestuário mais aberto se acumularam em grande parte para um pequeno número de países. Este lamento posterior sugere certamente que os países precisam de ser cuidadosos na determinação dos seus objectivos, e fariam bem em basear os seus objectivos de negociação em análises objectivas, mas não contradiz um ponto-chave: os países podem achar mais fácil para todas as partes alcançar os seus objectivos de negociação quando podem negociar ao longo de mais do que uma dimensão.

Ponto 5: Porque é que a maioria das negociações comerciais são integrativas

Seria um exagero dizer que *todas as* negociações comerciais hoje em dia são empresas integradoras e vantajosas para ambas as partes. Pode-se certamente citar exemplos de casos em que uma parte aproveita a sua posição no mercado para forçar os seus parceiros a uma escolha pouco atractiva de verem o seu acesso a um grande mercado unilateralmente reduzido, ou de celebrarem um acordo pelo qual o fazem numa base aparentemente "voluntária". Este tipo de negociação era bastante comum nos anos 70 e 80, especialmente em certos produtos de grande importância onde alguns países desenvolvidos tinham perdido competitividade e estavam dispostos a impor protecção de forma autónoma, mas preferiam restringir o comércio através de acordos negociados. Por vezes, respondiam a estas pressões, envolvendo-se em negociações distributivas, em que os seus parceiros eram coagidos a impor restrições "voluntárias" às exportações de tais produtos como vestuário, calçado, aço e automóveis. O único benefício para um país exportador era que os acordos a que chegaram poderiam ser marginalmente menos restritivos do que o que poderiam obter se os países desenvolvidos impusessem a sua própria protecção; dito de outra forma, a parte mais pequena nestas negociações entrou nelas não na esperança de ganhar alguma coisa, mas para minimizar as perdas.

Esse padrão geral desde então⁴ é um padrão em que as negociações comerciais, quer sejam conduzidas numa base preferencial ou não preferencial, têm normalmente como objectivo principal criar oportunidades em múltiplos sectores e não determinar resultados em sectores específicos. Essas oportunidades surgem quando cortamos ou eliminamos tarifas, quotas, e outras medidas que restringem a circulação de bens transaccionáveis através das fronteiras. Uma das principais diferenças entre acordos comerciais mais antigos e modernos é que a nossa compreensão do que é comercializável se expandiu muito, de modo que os acordos já não se limitam principalmente a medidas fronteiriças que afectam o comércio de mercadorias. E embora haja muitas implicações que resultam da expansão na nossa definição de comércio, que abrange agora tópicos tão diversos como serviços, investimento, e direitos de

⁴ As negociações comerciais distributivas fizeram pelo menos um breve retorno nos Estados Unidos durante a administração Trump, que reverteu a práticas anteriores restringindo as importações de certos tipos de mercadorias (principalmente ferro, aço e alumínio) especialmente de certos parceiros (principalmente a China); muitas dessas restrições foram prosseguidas através de acordos negociados. A menos que essas recentes excepções sejam vistas como precedentes que podem agora ser generalizadas, levando talvez a um novo sistema em que o comércio é cada vez mais gerido, devem ser consideradas desvios temporários em relação ao padrão geral.

propriedade intelectual, a nossa preocupação actual é como isto cria uma mesa de negociações que não é apenas quantitativamente, mas qualitativamente diferente.

Na perspectiva da teoria das negociações, trazer para a mesa um maior número de questões torna as negociações mais integrativas do que distributivas. A menos que assumamos que (1) os parceiros têm posições diametralmente opostas em todas as questões, (2) esses países atribuem aproximadamente o mesmo valor a cada questão, e (3) uma dessas partes prevalece consistentemente sobre a outra, é improvável que os ganhos de um acordo multi-questões sejam capturados exclusivamente por uma das partes e, portanto, sejam puramente ganha-perde. Pelo contrário, uma negociação que abranja (digamos) doze questões cria mais oportunidades para trocas vantajosas para ambas as partes do que uma negociação que abranja apenas uma. Isto não quer dizer que as duas partes irão inevitavelmente chegar a um acordo pelo qual ambas ganham da mesma forma, ou no mesmo grau, mas existe uma probabilidade muito maior de poderem concluir um acordo de negociação multifacetada em que ambas as partes têm, em termos líquidos, maiores oportunidades de ganhos do que teriam sem o acordo.

Quadro 2.3: Cobertura de questões de Instrumentos de Comércio Multilateral*Anos Indicar Data de Assinatura*

	GATT 1947	Acordos da Ronda de Tóquio 1979	Acordos da Ronda do Uruguai 1994	Declaração Ministerial de Doha 2001
Questões centrais				
Tarifas	●	●	●	●
Antidumping & Countervailing	●	●	●	●
Salvaguardas	●	●	●	-
Questões do Uruguai				
Agricultura	-	□	●	●
Direitos de Propriedade Intelectual	-	-	●	●
Serviços	-	-	●	●
Questões de Singapura				
Compras Governamentais	-	□	□	☒
Investimento	-	-	●	☒
Política de concorrência	-	-	-	☒
Facilitação do comércio	-	-	-	●
Outras Questões nos Instrumentos da OMC				
Empresas Públicas	●	-	●	-
Ambiente	-	-	●	●
Indicações Geográficas	-	-	●	●
Entrada Temporária	-	-	●	-
Comércio Electrónico	-	-	-	●

● = Capítulo completo, anexo, apêndice, ou outra secção ou acordo lateral dedicado à questão (ou implícito nos termos da Declaração Ministerial de Doha).

□ = Um acordo do GATT ou da OMC que é plurilateral.

● = Um ou mais artigos completos dedicados ao tema.

☒ = Questões que foram originalmente abrangidas pela Declaração Ministerial de Doha, mas que foram posteriormente retiradas da mesa na Ronda de Doha.

- = Nenhuma cobertura explícita (à excepção de cláusulas de excepção como o Artigo XX do GATT).

Ponto 6: O Âmbito das Questões nos Acordos Comerciais Varia ao longo do tempo

Embora o âmbito das negociações tenha tendido a aumentar com o tempo, esse crescimento não é constante nem irreversível. O quadro 2.3 oferece um resumo rápido de como o tema das negociações comerciais mudou ao longo do tempo, apresentando as principais questões abrangidas por uma série de iniciativas do GATT e da OMC. O acordo original do

GATT cobria apenas quatro das quinze questões que as rondas do Uruguai e/ou de Doha abrangiam. Quando uma questão aparece em sucessivos acordos comerciais, as disposições tendem a ser mais pormenorizadas. Isto pode ser visto na sequência pela qual alguns artigos são promovidos do nível de meros artigos para capítulos inteiros, implicando frequentemente tanto um aprofundamento dos compromissos como uma maior especificidade nos compromissos dos países. Veremos este mesmo padrão repetir-se no caso de acordos comerciais regionais (ver Capítulo 5).

Estas observações não significam que seja sempre benéfico incluir o maior número possível de questões numa negociação. Se esse fosse o único factor determinante do sucesso, não haveria compromisso mais bem sucedido do que a Agenda de Desenvolvimento de Doha. Também conhecida como Ronda de Doha, estas conversações – que foram lançadas em 2001 mas continuam por resolver – são reveladoras em dois aspectos. Por um lado, no seu lançamento, cobriu mais questões do que qualquer ronda anterior. Por outro lado, não demorou muito tempo até que as negociações parassem e até se invertessem. Não só os negociadores se sentiram compelidos após alguns anos a retirar da mesa três das questões mais recentes – nomeadamente as aquisições governamentais, política de concorrência, e investimento⁵ – mas os negociadores não fizeram quase nenhum movimento em frente desde 2003. Embora estes fracassos repetidos não possam ser atribuídos unicamente ao âmbito das questões nas conversações, pode ser que os negociadores tenham tirado a lição errada do efeito salutar que numerosas questões tiveram na ronda anterior (Uruguai). A OMC enfrenta vários outros desafios (como discutido no Capítulo 3), o que é uma das razões pelas quais as negociações comerciais preferenciais se tornaram mais comuns (às quais nos voltaremos no Capítulo 4).

⁵ Estas três questões, juntamente com a facilitação do comércio, são geralmente chamadas as "questões de Singapura" para a ministerial da OMC de 1996, na qual desempenharam um papel importante. Das quatro questões, apenas a facilitação do comércio permaneceu em cima da mesa.

Capítulo 3: A Conduta das Negociações Comerciais Multilaterais

Introdução

As principais características das negociações comerciais multilaterais na Organização Mundial do Comércio são aqui analisadas, com ênfase na forma como o processo de tomada de decisões da OMC afecta as negociações. Muito do que aqui é discutido é também relevante para os acordos preferenciais, tendo o sistema multilateral estabelecido princípios importantes pelos quais as negociações são conduzidas, ao mesmo tempo que cunha a terminologia básica dos acordos comerciais; ver o Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Apêndice A).

A OMC não é apenas um conjunto de acordos, mas uma instituição, e as suas regras são mais formais. Estas regras tiveram de se ajustar à distribuição variável de poder e riqueza, à medida que a OMC se aproximava da adesão universal. Isto pode ser visto no declínio relativo do Quad (Canadá, União Europeia, Japão e Estados Unidos) e na ascensão de economias emergentes como o Brasil, China, Índia, Indonésia, Malásia, México, África do Sul, e Türkiye.

Existem necessariamente tensões numa instituição com uma filiação tão heterogénea. Qualquer fórum em que tais unidades demográfica e economicamente desequilibradas se juntam para regular as relações entre elas precisa de desenvolver regras que equilibrem as necessidades por vezes conflituosas de inclusão e eficiência, bem como as exigências concorrentes de previsibilidade e flexibilidade. Se as regras e normas da OMC erram, tendem a fazê-lo do lado da inclusão e flexibilidade, na medida em que a eficiência e previsibilidade nem sempre se coadunam bem com os países que estão em guarda contra qualquer ameaça à sua soberania.

Para empregar a terminologia da teoria das negociações, devemos considerar tanto a ZOPA como a BATNA quando avaliamos a mudança do GATT para a OMC. No que respeita aa ZOPA, este novo organismo oferece várias vantagens. Combina uma adesão quase universal com uma ética mais transparente de tomada de decisões, bem como o princípio do COMPROMISSO UNICO⁶ (que cria um forte incentivo para que todos os membros se envolvam activamente) e uma estrutura institucional mais forte (que facilita a comunicação e o acesso à informação). Uma maior participação e transparência deverá facilitar aos países a determinação dos contornos da ZOPA e depois chegar a acordo no seu seio – se de facto estiverem preparados para negociar.

Contra esta vantagem devem ser ponderadas as alterações no menu de opções de negociação pós-GATT. Esta mudança na BATNA é indiscutivelmente mais um produto da época, que é marcada por uma maior tendência dos países para enfatizar interesses defensivos do que ofensivos, do que da natureza ou regras da OMC. Os ACR eram raros no início do período do GATT, e tratados como casos especiais fora do sistema multilateral; no final do GATT e no início dos períodos da OMC eram mais comuns, mas ainda normalmente considerados como complementares ao multilateralismo. Tendo a Ronda de Doha estagnado desde cerca de 2003, os ACR podem cada vez mais ser vistos mais como substitutos do que como complementos do multilateralismo. Poder-se-ia mesmo dizer que passámos de uma época em que os ACRs eram as BATNA para a OMC, para uma época em que a OMC era a

⁶ Todos os termos definidos no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Anexo A) são formatados desta forma quando aparecem pela primeira vez no texto.

BATNA para os ACRs, para uma época em que muitos vêem diferentes ACRs como BATNAs uns dos outros. Na medida em que a OMC ainda figura na sua hierarquia de escolhas, ou é como uma opção de resolução de litígios ou como um fórum em que são negociados acordos menos consequentes.

Ponto 1: Negociar em rondas

Durante todo o período do GATT, a condução das negociações comerciais foi marcada por rondas de negociações multi-questões e (eventualmente) plurianuais como principal princípio organizador. Ou para utilizar a linguagem do Capítulo 2, as rondas foram concebidas para serem mais integrativas do que distributivas, e para encorajar uma maior ambição, permitindo que os países fizessem intercâmbios através de um leque cada vez maior de questões. Isto pode ser melhor constatado no sucesso da Ronda do Uruguai, alguns aspectos dos quais eram na realidade mais ambiciosos no final da ronda do que eram no início, o que incluiu a criação da própria OMC, que nem sequer foi contemplada no lançamento das negociações, bem como inovações como o compromisso único.

Os negociadores tentaram replicar esse padrão de sucesso na OMC, passando vários anos a moldar o que se tornou em 2001 a Ronda de Doha multifacetada, mas esse esforço não produziu os resultados pretendidos. As dificuldades que esta ronda encontrou não foram um desenvolvimento inteiramente novo. Um problema com as rondas que já era evidente no final do período do GATT é que cada uma delas se tornou mais longa do que a sua antecessora. Nenhuma das primeiras cinco rondas no período do GATT durou tanto tempo como um ano, e em média demoraram pouco mais de sete meses. Posteriormente, as negociações cresceram muito mais tempo: A Ronda Kennedy (1962-1967) durou 37 meses, a Ronda de Tóquio (1972-1979) durou precisamente o dobro (74 meses), e a Ronda do Uruguai (1986-1994) durou pouco mais de um ano do que a sua antecessora (87 meses). As negociações de Doha ultrapassam todas as outras, claro, tendo estado efectivamente em vigor (à data deste texto) durante 21 anos. Rondas longas poderiam não só atrasar a liberalização numa base de NMF, mas também empurrar os países para mais opções preferenciais que depois criariam mais desincentivos para a conclusão de uma ronda que reduziria as margens de preferência de que os países agora usufruem.

Ponto 2: O Compromisso Único

Outra forma de alterar a condução das rondas foi uma mudança de um menu de negociações *à la carte* para um menu *de consertos de prémios*. Antes da Ronda do Uruguai, as partes contratantes do GATT operavam com base num princípio de "RECIPROCIDADE DE CÓDIGO". Cada parte podia escolher quais os acordos que escolhia para adoptar, o que na prática significava que os países desenvolvidos adoptavam a maioria ou todos os acordos e os países em desenvolvimento assinavam poucos ou nenhum deles. Este princípio reconheceu os direitos soberanos de cada país, e de um modo geral restringiu os direitos ao abrigo dos acordos aos países que também estavam dispostos a assumir as suas obrigações, mas tornou-se uma fonte crescente de frustração para os países desenvolvidos. Acabaram a ver esta prática como um incentivo ao "parasitismo" por parte dos países em desenvolvimento mais avançados, e começaram a exigir reformas.

O compromisso único é uma inovação da ronda final (Uruguai) do período do GATT que implica o agrupamento de todas as questões de uma ronda. O significado deste princípio tem evoluído ao longo do tempo. Quando foi previsto pela primeira vez na declaração ministerial que lançou a Ronda do Uruguai em 1986, o compromisso único foi entendido como referindo-

se apenas à forma como a própria ronda seria conduzida: Todas as questões devem ser negociadas simultaneamente, e nada está acordado sobre um único tópico até que tudo esteja acordado sobre todos os tópicos.⁷ Nos anos finais da ronda, no entanto, foi acordado que o termo se referia não só à sequência da negociação mas também à indivisibilidade do pacote final: Todos os membros da OMC seriam obrigados a adoptar todos os acordos alcançados na ronda, mais alguns itens alcançados na ronda anterior (Tóquio). Esta foi outra das "grandes negociações" da Ronda do Uruguai, estando relacionada com o conceito alargado de comércio e com a necessidade de um sistema forte e unificado de resolução de litígios. Uma vez que todos os vários acordos eram juridicamente vinculativos, e todos eles se encontravam sob o mesmo âmbito de aplicação e interpretação, considerou-se necessário que todos os membros assinassem todos os acordos.

O âmbito do compromisso único da OMC não é absoluto. Existem alguns acordos pré-Ronda do Uruguai ainda em vigor,⁸ e também é possível negociar acordos individuais fora de uma ronda.⁹ No entanto, enquanto os países da OMC ainda preferirem, em teoria, negociar em rondas de negociações multi-rondas, pode presumir-se – a não ser que concordem com uma mudança importante nas regras – que este continua a ser um princípio fundamental. Pelo contrário, este mesmo princípio pode ser uma das razões pelas quais os membros têm sido incapazes, até agora, de levar a bom termo a ronda que iniciaram na era da OMC.

Podemos recorrer à terminologia introduzida no capítulo anterior para enquadrar os problemas que o sistema multilateral em geral, e o compromisso único em particular, encontraram na era da OMC. No ambiente comparativamente optimista da Ronda do Uruguai, o compromisso único foi concebido como um princípio pelo qual a ZOPA foi alargada através de restrições à BATNA de cada país: Quando foi dito aos países que, a fim de promoverem os seus interesses ofensivos, eram obrigados a ceder terreno aos seus interesses defensivos, na medida em que já não tinham a opção de aderir a alguns acordos e não a outros, optaram por resultados mais audaciosos. O ambiente é diferente na Ronda de Doha. Num ambiente em que as ambições são menores, e os interesses defensivos podem ser mais valorizados do que os interesses ofensivos, o compromisso único pode de facto restringir a ZOPA, encorajando os países a recaírem na BATNA menos ambicioso (ou seja, sem acordo). O valor do compromisso

⁷ Esta expressão original do compromisso único é uma forma do que os teóricos das negociações chamam uma estratégia de sequenciação. Assim, é possível distinguir todos os itens em conjunto de alternativas como o gradualismo (os negociadores tentam passar de questões mais simples para questões mais complexas); a abordagem "boulder-in-the-road" (as questões mais complexas são tratadas primeiro); e a abordagem "agreement-in-principle" (procura-se um acordo geral no início do processo para que os pormenores possam ser decididos numa fase posterior).

⁸ O termo "plurilateral" tem um estatuto formal, abrangendo os acordos enumerados no Anexo 4 do Acordo que institui a OMC. Existem apenas dois acordos deste tipo que ainda permanecem em vigor, nomeadamente o Acordo sobre Contratos Públicos (ACP) e o Acordo sobre o Comércio de Aeronaves Civis; dois outros – nomeadamente o Acordo Internacional de Lacticínios e o Acordo Internacional de Carne Bovina – foram desmantelados em 1997. Embora não faça parte da Ronda do Uruguai, o Acordo sobre Tecnologias de Informação (ITA) também pode ser considerado como plurilateral, embora difira num aspecto crucial. Enquanto os benefícios do AGP estão disponíveis apenas para os signatários (um princípio conhecido como "reciprocidade de código"), as reduções pautais efectuadas ao abrigo do ATI são alargadas a todos os membros da OMC (ou outros parceiros que recebem o tratamento NMF).

⁹ As primeiras colheitas são outro desvio de uma única empresa "pura", sendo algo como um compromisso entre esse princípio e os acordos plurilaterais. Permitem a separação temporária de negociações específicas da ronda, permitindo a sua conclusão e a sua entrada em vigor antes da resolução de outros assuntos. Uma vez concluído o resto de uma ronda, contudo, quaisquer itens que se encontravam numa colheita antecipada tornam-se parte do pacote final.

único pode assim ser situacional: O que é visto como uma medida de confiança em tempos ambiciosos pode resultar num pacote "algo para todos", mas quando as ambições são mais baixas pode estar mais próximo de uma regra de "nada para ninguém".

Ponto 3: Tomada de decisões por consenso

Talvez o maior problema com a compromisso único seja que existe uma tensão inevitável entre ela e o princípio da tomada de decisões por CONSENSO, que é a regra processual mais importante do sistema multilateral. É também a mais antiga. Embora a palavra "consenso" não apareça no GATT original, rapidamente se tornou o meio preferido para chegar a decisões; o conceito está agora mais formalmente consagrado no Acordo que estabelece a OMC. Embora alguns questionem se o sistema é bem servido por uma regra que confere poder de veto a cada membro, há também uma crença generalizada de que os membros da OMC provavelmente se oporiam a quaisquer esforços para substituir o consenso pela votação.

Caixa 3.1: Lidar com os Documentos da Mecânica de Negociação

Um dos fundamentos na condução das negociações comerciais a qualquer nível, desde o bilateral ao multilateral, é a evolução do projecto de texto. Pode levar meses ou anos de negociações para que as partes passem das suas respectivas propostas para um texto final acordado; entretanto, a evolução desse texto assemelha-se à edição de um documento. Quer a custódia deste documento seja colocada nas mãos do secretariado de uma organização, ou do presidente de um grupo de negociação, ou de uma das partes numa negociação bilateral ou plurilateral, há certas convenções que são sempre seguidas – embora com algumas variações – para indicar que texto foi acordado e o que permanece sujeito a negociação.

A mais importante destas convenções são os parênteses rectos, como em [X], que são sempre utilizado para significar que o texto ou números que aparecem entre os parênteses esquerdo e direito ainda estão por decidir. Dependendo da negociação específica e do contexto, esses parênteses rectos podem indicar vários conteúdos que são necessários mas ainda indeterminados (por exemplo, pode ser uma palavra ou número específico numa secção de texto que tenha sido acordado em princípio, mas para o qual algumas palavras ou números específicos permanecem em discussão) ou pode ser inteiramente opcional (por exemplo, uma ou mais das partes negociadoras propôs um texto que pode ou não ser finalmente adoptado).

Os parênteses rectos num texto de negociação podem incluir letras ou palavras para indicar o proponente de diferentes opções. Como exemplo hipotético, suponha-se que um ACL está em negociação entre o País A e o País B. Poder-se-ia imaginar uma frase no rascunho do texto que diz o seguinte: "Os direitos aduaneiros sobre estes produtos serão gradualmente eliminados durante um período de [País A: 5] [País B: 10] anos". Este articulado implica que ambas as partes concordaram, em princípio, que haverá algo a incluir sobre este ponto, e que muito provavelmente estará algures no intervalo entre 5 e 10 anos. Os negociadores poderão, em última análise, chegar a acordo sobre o número de A, ou sobre o número de B, ou sobre algum compromisso (talvez 7 ou 8).

Os parênteses rectos podem também conter apenas elipses, como em [...], o que significa que ainda não há nenhum conteúdo proposto nalguma secção onde é geralmente aceite que algo deve ser inserido. Isto é especialmente comum nas primeiras fases de desenvolvimento de um texto. Para voltar ao exemplo anterior, poderia, nalguma fase, ter sido apresentado como: "Os direitos aduaneiros sobre estes produtos serão gradualmente eliminados durante um período de [...] anos". Mais tarde, esses parênteses poderão ser preenchidos com um conjunto de palavras ou números, indicando que esse articulado está proposto mas ainda não foi acordado. Os parênteses podem também vir em séries de dois ou mais que cada um tenha os seus próprios conteúdos, por exemplo: "Tarifas sobre [País A: estes] [País B: estes e outros] produtos serão [País A: eliminados gradualmente] [País B: substancialmente reduzidos] durante um período [País A: de 5 anos] [País B: a ser determinado em futuras consultas entre as partes]".

Um texto pode empregar outras convenções para indicar que versões diferentes estão em jogo. Por vezes parágrafos inteiros serão dados em versões diferentes sem parênteses rectos, mas as versões são separadas pela palavra "ou" ou identificadas como "Alt.1" e "Alt.2".

Nas fases posteriores do seu desenvolvimento, um projecto de texto pode também utilizar o formato rasurado para indicar esse conteúdo chegou a ser considerado, mas que agora é eliminado, e o sublinhado para indicar a novo conteúdo que foi acordado. Para utilizar mais uma vez o nosso exemplo hipotético, poderá nalguma fase tardia (mas não final) da negociação ser apresentado como: "As tarifas sobre estes produtos serão gradualmente eliminadas ao longo de um período de ~~5~~10 anos". A última versão será toda em formatação normal, sem qualquer itálico, rasurado ou sublinhado.

Caixa 3.2: O papel de um Presidente nas negociações comerciais

Uma das muitas formas em que a condução da diplomacia multilateral difere das negociações bilaterais ou regionais reside no importante papel desempenhado pelos diplomatas que presidem aos muitos conselhos, comités, grupos de negociação, grupos de trabalho, e outros órgãos desta instituição. Quando há apenas alguns países envolvidos numa negociação de ACR – e muitas vezes apenas dois – não seria razoável pedir que um deles assumisse o papel de "mediador honesto" para o grupo. Este é um pedido muito mais realista quando há mais de uma centena de países a negociar sobre uma vasta gama de assuntos.

Espera-se que um presidente nas negociações da OMC seja útil, não só para facilitar o debate, mas também para construir consensos, e para assumir um papel activo na elaboração de textos. O presidente ideal deve agir em nome do sistema como um todo, e deve equilibrar a imparcialidade em relação aos membros com a responsabilidade de fazer avançar as negociações propondo textos, quebrando bloqueios, e alcançando consenso. Isto significa que o diplomata deve empenhar-se na compartimentação criativa, colocando a obrigação do presidente para com o sistema à frente do dever do representante nacional de promover objectivos específicos. Ou na linguagem da teoria das negociações, um presidente deve concentrar-se em criar valor para a comunidade como um todo e não em reivindicar valor para o seu próprio país (ou para as coligações com as quais possa estar associado).

A primeira tarefa do presidente é recolher informações sobre as posições dos membros. Para utilizar a terminologia da teoria das negociações, um presidente é responsável por determinar a ZOPA real em quaisquer tópicos que se enquadrem na jurisdição das negociações desse presidente. As suas consultas vão para além da simples compilação das opiniões dos membros mais activos, tanto do lado ofensivo como defensivo, mas também exigem que os membros sejam sondados para determinar a intensidade dos seus pontos de vista e a sua vontade de considerar compromissos e acomodações. O dispositivo mais comum é o "confessionário", uma reunião individual para rever questões e posições. Em conjunto, as informações recolhidas em muitas dessas reuniões permitirão ao presidente definir não só as questões técnicas (geralmente em consulta com o secretariado), mas também traçar a zona de possível acordo. Esta última tarefa baseia-se na própria intuição do presidente, bem como nas discussões que ele ou ela possa ter com outros presidentes, o director-geral, o pessoal do secretariado, ou outras pessoas de confiança. Se o tema for tecnicamente difícil, um presidente deve também desenvolver os seus conhecimentos sobre o assunto.

Os presidentes irão por vezes preparar um "TEXTO DO PRESIDENTE" (ou "marca do presidente") como o texto proposto para um acordo final. Tal proposta pode envolver algum esforço para "cortar o nó górdio" ao colocar-se do lado de um país ou de outro numa questão, e outros noutra, ou (talvez na maioria das vezes) ao encontrar alguma linguagem ou números de compromisso sempre que possível, tudo com o objectivo de reunir um pacote total que deveria ser pelo menos minimamente aceitável para todos. A preparação de tal proposta nem sempre é necessária, e de facto só deve ser feita se houver um impasse que precise de ser quebrado. Um presidente recorrerá por vezes à preparação de tal texto quando as partes estão entrincheiradas, o progresso é lento ou inexistente, ou o texto tem demasiados parênteses para ser gerível. Um presidente não pode impor tal solução, mas pode procurar persuadir os seus pares. A transição da parte técnica para a parte negocial do processo pode ser gradual, e pode exigir coordenação com os presidentes que lidam com outros assuntos. Chegará um ponto em que não poderão ser feitas mais contrapartidas dentro de um único texto, mas os membros poderão ser persuadidos a apresentar contrapartidas através deles. Isso exigirá normalmente uma decisão política a nível MINISTERIAL.

Para ser mais específico, o Artigo IX do Acordo que institui a Organização Mundial do Comércio prevê que, "A OMC continuará a prática de tomada de decisões por consenso seguida no âmbito do GATT 1947". Esse mesmo artigo prossegue na frase seguinte declarando que, "Salvo disposição em contrário, quando não for possível chegar a uma decisão por consenso, o assunto em questão será decidido por votação", e outro ponto no mesmo artigo distingue entre algumas questões que podem ser decididas por maioria de votos e outras para as quais são necessários três quartos. Na prática real, porém, essas referências à votação têm sido irrelevantes; praticamente todas as decisões de qualquer importância na OMC são de facto tomadas por consenso.

Embora a votação seja um anátema para os membros da OMC, nem eles nem os analistas estão cegos a algumas das deficiências da regra geral do consenso. Num sistema em que todos os países sabem que devem assinar todos ou quase todos os acordos, mas também sabem que cada um deles tem algo como um veto unitário, é muito fácil para os pequenos blocos de países – ou até mesmo apenas um – fazer parar as negociações. Alguns participantes no lançamento e nos primeiros anos da Ronda de Doha tiraram pleno partido da sua influência para limitar o âmbito das questões em cima da mesa, e esta mesma regra leva a que pelo menos uma parte da culpa seja atribuída à incapacidade subsequente de concluir as negociações.

Ponto 4: Coligações na Diplomacia Multilateral

A diplomacia comercial multilateral costumava parecer algo como uma oligarquia de países desenvolvidos que se reunia na SALA VERDE do GATT, mas hoje assemelha-se mais a uma democracia diversificada e representativa que é conduzida através de coligações da OMC. A chamada sala verde não era uma sala pintada dessa cor, mas era utilizada metaforicamente para significar qualquer negociação fechada em que apenas um pequeno número de países era convidado a participar. As poucas partes contratantes autorizadas a entrar na sala firmaram os acordos mais importantes, provocando ressentimento por parte dos que ficaram de fora. Esse ressentimento só cresceu à medida que a adesão à OMC se tornou maior e mais diversificada. Com o tempo, os membros da OMC passaram a confiar mais nas coligações como um dispositivo de mobilização, comunicação e negociação, e quase todos os membros estão agora representados em múltiplas coligações que são formadas ao longo das linhas geográficas, SECTORIAIS ou outras. As salas verdes não foram completamente eliminadas, mas espera-se agora que os que se encontram no interior se mantenham em estreito contacto com os seus parceiros de coligação. O resultado é um sistema que se assemelha mais à democracia representativa do que à oligarquia.

Hoje em dia existem muitas coligações na OMC, algumas das mais importantes são apresentadas no Quadro 3.1. Destacam-se alguns pontos. Em primeiro lugar, todos os tipos de membros da OMC se dedicam à diplomacia de coligação. Mesmo a União Europeia e os Estados Unidos, que muitas vezes se distanciam de certas tarefas ou reuniões na OMC (por exemplo, os seus diplomatas praticamente nunca presidem aos órgãos da OMC), são membros de duas e três (respectivamente) das dez coligações aqui mostradas. Também não existe qualquer relação discernível entre rendimento e filiação em coligações: Tanto os países desenvolvidos como os países em desenvolvimento podem tipicamente ser encontrados tanto em coligações ofensivas como defensivas. Isto aponta para uma das dificuldades reais da Ronda de Doha, que – em comparação com a Ronda do Uruguai – tende a ser marcada mais pela defesa dos países do que pelos seus objectivos ofensivos.

Quadro 3.1: Participação de membros seleccionados da OMC em coligações seleccionadas

	Coligações defensivas				Coligações ofensivas					
	SVEs	NAMA-11	Proposta conjunta	G-33	Amigos da Ambição	Cairns	Amigos do peixe	G-20	Produtos Tropicais	W52
Desenvolvido										
Austrália			●		●	●	●			
Canadá			●		●	●				
União Europeia					●					●
Japão			●		●					
Nova Zelândia			●		●	●	●			
Noruega					●		●			
Suíça		●								●
Estados Unidos da América			●		●		●			
Desenvolvendo										
Angola										●
Argentina		●	●				●	●		
Bolívia	●			●				●	●	
Brasil		●				●		●		●
Chile			●			●	●	●		
China				●				●		●
Colômbia						●	●		●	●
Costa Rica			●			●			●	
Egipto		●						●		●
Guatemala	●		●	●		●		●	●	
Índia		●		●				●		●
Indonésia		●		●		●		●		●
Jamaica	●			●						●
Coreia			●	●						
Malásia						●				
México			●					●		
Moçambique				●						●
Nicarágua	●		●	●					●	
Níger										●
Nigéria				●				●		●

	Coligações defensivas				Coligações ofensivas					
	SVEs	NAMA-11	Proposta conjunta	G-33	Amigos da Ambição	Cairns	Amigos do peixe	G-20	Produtos Tropicais	W52
Paquistão				●		●	●	●		●
Panamá	●			●					●	
Peru					●	●	●	●	●	●
Filipinas				●	●		●	●		
África do Sul		●	●		●		●			●
Sri Lanka	●			●						●
Tanzânia				●			●			●
Tailândia					●		●			●
Tunísia		●								●
Türkiye				●						●
Uganda				●						●
Uruguai					●		●			
Venezuela		●		●			●			
Vietname					●					
Zimbabué				●			●			●

SVE (economias pequenas e vulneráveis): Países em desenvolvimento que procuram flexibilidades e um tratamento especial e diferenciado reforçado para economias pequenas e vulneráveis nas negociações.

NAMA-11: Países em desenvolvimento que procuram flexibilidades para limitar a abertura do mercado no comércio de bens industriais.

Proposta conjunta: Patrocinadores de uma base de dados de indicações geográficas proposta que é inteiramente voluntária.

G-33: Os países em desenvolvimento pressionam pela flexibilidade para que os países em desenvolvimento empreendam uma abertura limitada do mercado na agricultura.

Amigos da Ambição: Procurando maximizar as reduções tarifárias e alcançar um verdadeiro acesso ao mercado no NAMA.

Cairns: Favorecer a liberalização do comércio agrícola.

Amigos do Peixe: Procurando reduzir significativamente os subsídios à pesca.

G-20: Os países em desenvolvimento pressionam para reformas ambiciosas da agricultura nos países desenvolvidos.

Produtos tropicais: Países em desenvolvimento que procuram um maior acesso ao mercado para os produtos tropicais

W52: Patrocinadores de uma proposta de "modalidades" nas negociações sobre indicações geográficas.

Não mostrado: Agrupamentos regionais (por exemplo, ACP, grupo africano, membros asiáticos em desenvolvimento, etc.), ACRs (por exemplo, ASEAN, MERCOSUL, etc.), agrupamentos baseados em factores geográficos amplos (por exemplo, países em desenvolvimento encravados) ou características económicas (por exemplo, PMD, economias de baixo rendimento em transição), estatuto de membro (por exemplo, Membros do Artigo XII).

Fonte: OMC em https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm. Note-se que as designações aqui utilizadas de defensiva versus ofensiva são feitas pelo actual autor e não pela OMC na sua listagem original.

Há vantagens reais na diplomacia de coligação. Os países mais pequenos que de outra forma poderiam não ter voz podem ser representados desta forma, ao mesmo tempo que conferem maior legitimidade ao resultado. Dito isto, as coligações podem servir tanto para impedir como para impulsionar as negociações, dependendo das circunstâncias. A diplomacia de coligação é complicada pelo facto de os países dentro de uma região terem frequentemente interesses semelhantes mas nunca idênticos. Isto significa, por vezes, prosseguir as negociações no âmbito das negociações: Ao apoiar outros membros da região nas suas questões seleccionadas, os restantes membros de um grupo sabem que podem esperar o mesmo tipo de solidariedade nalguma outra questão para a qual os seus interesses são mais elevados. O resultado final pode ser uma ZOPA menor na OMC, e uma maior tendência para os países favorecerem outras abordagens.

Alguns críticos vêem, no entanto, um maior inconveniente nesta abordagem à representação. O movimento gradual de coligações fluidas, baseadas em questões, para um sistema mais rígido de blocos regionais ou outros, pode contribuir para um ambiente de negociação menos cooperativo. Ou para voltar à linguagem da teoria das negociações, as coligações podem tender a reforçar a propensão dos países para verem as questões isoladamente (e, portanto, em termos distributivos), ao mesmo tempo que desencorajam o tratamento de questões individuais como elementos potenciais num acordo maior e mais integrador. Isto é especialmente verdade quando uma coligação é organizada segundo linhas defensivas e não ofensivas.

Capítulo 4: Negociações Não-Preferenciais e Preferenciais de Acesso ao Mercado

Introdução

As negociações comerciais são hoje mais frequentemente conduzidas em contextos bilaterais ou regionais do que a nível multilateral, sendo as várias opções geralmente classificadas como acordos comerciais regionais (ACR). Entre os ACRs mais significativos encontram-se os acordos de comércio livre (ACL) envolvendo um país ou grupo desenvolvido e um país ou grupo em desenvolvimento; tais acordos são frequentemente designados por ACL Norte-Sul. Dado o número muito maior de ACL do que outros tipos de ACR, tais como os genuínos CUSTOMS UNIONS¹⁰ e COMMON MARKETS, utilizaremos de modo geral os termos ACR e ACL indiferentemente.

É importante aqui distinguir entre dois tipos de conhecimentos que cada negociador deve adquirir. Todos os negociadores que lidam com comércio, independentemente da sua temática em concreto, devem conhecer os conceitos gerais que revimos nos capítulos 2 (teoria das negociações) e 3 (prática das negociações). Agora que os acordos comerciais passaram a abranger uma gama muito mais vasta de tópicos do que nas gerações anteriores, no entanto, seria irrealista esperar que qualquer negociador adquirisse um conhecimento profundo de todos os tópicos em cima da mesa. Em vez disso, devem distinguir entre os temas sobre os quais irão cultivar os seus próprios conhecimentos mais profundos, e aqueles para os quais devem contar com a orientação de outros com conhecimentos especializados. Dito isto, os conceitos e terminologia relacionados com negociações de acesso ao mercado são tão centrais nas negociações comerciais que devem ser compreendidos por todas as pessoas que participam em negociações comerciais. Mesmo os recém-chegados devem dominar o vocabulário apresentado no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Anexo A).

A discussão parte da premissa de que não existe uma forma "melhor" de negociação que seja sempre superior a quaisquer alternativas. Seria enganador apresentar uma conclusão geral, como (por exemplo) a opção multilateral é sempre melhor do que as alternativas preferenciais (ou *vice-versa*). Os estrategas e negociadores deveriam antes pensar sobre o que a presença destas opções implica para as estratégias de negociação dos diferentes países. Assim, embora muitos economistas de comércio livre tenham há muito considerado quaisquer alternativas à liberalização multilateral como "segunda melhor" aos acordos não preferenciais, existem várias razões pelas quais os ACR podem ser complementos ou mesmo substitutos dos acordos da OMC. Esta última opção pode ser especialmente importante se, como pode ser agora o caso, os membros da OMC tiverem dificuldade em concluir acordos importantes. As ACR tinham sido em tempos uma BATNA para países que não eram capazes de alcançar tanto quanto desejavam multilateralmente; agora que alguns países tratam as ACR como "o único jogo na cidade", a principal BATNA para um ACR pode ser outra.

Na perspectiva da teoria das negociações, a multiplicidade de fóruns de negociação pode ser vista como uma BATNA em expansão – pelo menos para alguns dos participantes no sistema de negociação. Por outras palavras, quando existem muitas opções diferentes disponíveis, e quando os países encontram resistência num deles, podem responder sinalizando

¹⁰ Todos os termos definidos no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Anexo A) são formatados desta forma quando aparecem pela primeira vez no texto.

a sua prontidão para negociar noutra local. Dependendo do contexto, tal sinal pode aparecer a outros países, quer como um convite, quer como uma ameaça. A presença destas alternativas importa assim não só na elaboração da própria estratégia, mas também na compreensão das estratégias e das táticas dos parceiros de negociação. Este é um ponto ao qual voltaremos no Capítulo 5.

Ponto 1: Os Objectivos Diferenciados dos Acordos Preferenciais versus Não-Preferenciais

Seria uma grande falácia de construção pensar nos ACL, bem como noutros ACL como as uniões aduaneiras e os mercados comuns simplesmente como versões mais pequenas da OMC. Para começar, não devemos assumir que a sua cobertura de questões é idêntica à da OMC; qualquer ACR pode ser mais ou menos ambicioso do que a OMC no que respeita à amplitude das questões, e pode também ser mais ou menos ambicioso no que respeita à profundidade dos compromissos sobre essas questões.

Suponhamos, por uma questão de simplicidade, que a principal forma de ACR em que estamos interessados é uma ACL Norte-Sul (ou seja, um parceiro desenvolvido emparelhado com um ou mais parceiros em desenvolvimento). Isto significa pôr de lado os casos especiais de ACORDOS DE ÂMBITO PARCIAL (uma categoria de acordos Sul-Sul que tendem a cobrir apenas alguns produtos ou sectores) ou ACL Norte-Norte (que têm implicações sistémicas). Como regra geral, devemos normalmente esperar que o país desenvolvido que se envolve em negociações de ACL Norte-Sul procure compromissos dos seus parceiros dos países em desenvolvimento que vão para além do que se encontra na OMC. Estes compromissos podem ser ainda mais distinguidos entre o que por vezes se chama OMC+Plus (isto é, compromissos sobre questões que estão na OMC mas que vão para além do que aí se encontra) e aqueles que são OMC+Plus+Plus (isto é, compromissos sobre questões que ainda não estão cobertas na OMC). Por exemplo, pode ser pedido aos países em desenvolvimento que assumam compromissos OMC+Plus sobre direitos de propriedade intelectual que vão mais fundo do que o que é fornecido na OMC (e, portanto, frequentemente chamado TRIPS+Plus), e compromissos OMC+Plus+Plus sobre direitos laborais.¹¹

Porque é que tantos países em desenvolvimento concordam em assumir compromissos que vão para além do que é exigido na OMC? Os incentivos vêm em dois grandes grupos. Um consiste em países relativamente avançados que ou estão preparados para assumir tais compromissos com base nos seus níveis de desenvolvimento, ou podem já ter feito tais reformas de forma autónoma; podem esperar tornar-se mais atractivos para potenciais investidores estrangeiros, "travando" as reformas económicas como compromissos solenes do tratado. Outros países podem valorizar tanto a eliminação das barreiras remanescentes aos mercados dos países desenvolvidos (ou uma garantia de que não serão excluídos através de novas barreiras) que estejam dispostos a pagar qualquer preço razoável por esse benefício. Independentemente das suas motivações, todos os países em desenvolvimento que negociam ACL Norte-Sul têm pelo menos algumas áreas onde desejam manter o maior "espaço político" possível. É por isso que estas questões tendem a ocupar mais tempo, e mais capital político, nas negociações comerciais e nos debates subsequentes sobre a aprovação nacional de acordos.

Embora os ACR vão geralmente além dos compromissos da OMC, algumas questões são muito melhor tratadas num acordo multilateral. Considere-se o caso dos subsídios à produção

¹¹ Note-se que estes termos não são empregados universalmente. Alguns negociadores e analistas utilizarão em vez disso termos como "OMC-X" ou "OMC+" quando se referirem a questões que vão mais fundo ou mais longe do que os compromissos da OMC.

agrícola, em que os países desenvolvidos geralmente não estão dispostos a assumir compromissos em acordos preferenciais. Isso depende em grande medida da forma como os subsídios funcionam: Embora seja bastante fácil discriminar entre parceiros na aplicação de direitos aduaneiros às importações, não existe uma forma prática de restringir o impacto dos subsídios à produção a alguns países enquanto se isenta outros. Além disso, esta é uma área em que os países desenvolvidos tendem a enfrentar fortes circunscrições nacionais que lutariam contra a aprovação de acordos que assumissem compromissos significativos para a redução ou eliminação de subsídios. (Estes mesmos países podem também estar muito relutantes em assumir compromissos multilaterais significativos em matéria de subsídios agrícolas, mas pelo menos por uma questão de princípio a opção multilateral seria mais exequível do que a sua alternativa preferencial).

Ponto 2: Compromissos de Acesso ao Mercado em Acordos Multilaterais e em ACRs

Quando se trata da questão original e central da política comercial, não há dúvida que os ACR em geral e os ACL em particular são mais ambiciosos do que a OMC. Enquanto o sistema multilateral trabalha para reduzir a maioria das tarifas, e para eliminar algumas, um ACR deve – para cumprir os requisitos legais do Artigo XXIV do GATT – eliminar substancialmente todas elas. O termo "SUBSTANCIALMENTE TODOS" não está definido em parte alguma, e os países adotaram abordagens diferentes ao longo de um espectro de ambição, mas como regra geral podemos esperar que as negociações de acesso ao mercado num ACR produzam resultados muito mais consequentes do que a sua contraparte na OMC. Este ponto é aprofundado no Quadro 4.1, e na discussão que se segue.

Uma forma de compreender as diferenças entre os acordos multilaterais e preferenciais é que estes últimos tendem a ter uma ZOPA mais reduzida. Se os países compreenderem desde o início que são obrigados a incluir uma grande (se mal definida) parte das suas rubricas pautais num acordo, e que estas pautas devem, em última análise, ser reduzidas a zero, a gama potencial de resultados parece, à primeira vista, ser bastante estreita. Na prática real, contudo, as diferenças podem não ser tão grandes como parecem. Para todos os milhares de pautas que compõem o SISTEMA HARMONIZADO da nomenclatura pautal, haverá sempre um número muito finito – frequentemente dezenas em vez de centenas – que receberá a maior atenção em qualquer negociação comercial, seja com um parceiro ou com muitos. Além disso, há inúmeras formas de as partes de um ACR poderem qualificar os compromissos que assumem umas com as outras, desde a velocidade das reduções tarifárias até às REGRAS DE ORIGEM. Assim, embora os acordos bilaterais possam aparecer no seu rosto para colocar menos escolhas do que a sua contraparte multilateral, eles podem ser igualmente difíceis de negociar.

Há várias maneiras diferentes de estruturar as negociações pautais. Para além da distinção de ambição acima referida, que é seguida de perto em importância pela questão de saber se o acordo abrangerá compromissos de acesso ao mercado apenas para mercadorias (como é o caso de alguns ACL Sul-Sul) ou se abrangerá também o comércio de serviços (como é o caso de quase todos os ACL que envolvem países desenvolvidos), os negociadores devem resolver várias outras questões. As principais questões são se a principal forma de negociação é a troca bilateral de pedidos e ofertas, ou se as negociações multilaterais serão baseadas na aplicação de FÓRMULAS (cujos resultados poderão então ser ajustados através de algum processo de negociação); se farão alguns produtos ou sectores sujeitos a cortes mais profundos ou mais superficiais; e se os países em desenvolvimento e desenvolvidos serão obrigados a fazer o mesmo grau de cortes.

Ponto 3: Tarifas Aplicadas versus Tarifas Vinculadas

A fim de compreender estas distinções é necessário primeiro perceber a diferença entre as tarifas vinculadas e aplicadas. Uma TAXA APLICADA é um compromisso legal, mas é a TAXA APLICADA que as mercadorias efectivamente enfrentam quando atravessam fronteiras. Para qualquer produto, a taxa aplicada pode ser igual ou inferior à taxa vinculada; se for superior a essa taxa, o país está a violar os seus compromissos. A única vez que uma tarifa aplicada *deve*, por definição, ser igual à tarifa vinculada é quando esta última é fixada em zero. Qualquer outro número deixa pelo menos uma pequena margem de manobra. Como regra geral, contudo, alguns países desenvolvidos – incluindo a União Europeia, o Japão e os Estados Unidos – aplicam as suas tarifas à taxa vinculada. É mais comum nos países em desenvolvimento terem taxas vinculadas relativamente elevadas, e aplicarem tarifas a uma taxa mais baixa. Nesses casos, a distância entre a taxa aplicada e a taxa vinculada é normalmente referida como a "ÁGUA" na tarifa. Por exemplo, se um país tem uma taxa vinculada de 25% mas uma taxa aplicada de 10%, há 15 pontos percentuais de água na sua tabela. Nem todas as tarifas da tabela de um país precisam de ser vinculadas; enquanto os países que aderem à OMC são obrigados a vincular toda a sua tabela, a maior parte dos seus membros titulares têm pelo menos algumas (e muitas vezes muitas) rubricas pautais DESVINCULADAS nas suas tabelas. Os países desenvolvidos geralmente têm apenas um pequeno número de rubricas pautais não vinculadas nas suas tabelas, mas os países em desenvolvimento (que não os que aderiram recentemente) têm frequentemente mantido grandes faixas das suas tabelas não vinculadas.

Quadro 4.1: Diferenças nas Negociações da OMC e Acesso ao Mercado de ACR

Edição	Negociações Multilaterais	Negociações ACR
Cobertura do produto	Apenas os produtos que estão explicitamente previstos nos compromissos (ou outros acordos) dos países são abrangidos.	"Substancialmente todo o comércio" entre parceiros do ACR deve ser coberto para que o acordo seja legal ao abrigo do Artigo XXIV do GATT; o termo "substancialmente todo" não está definido.
O que é cortado	Os países assumem compromissos sobre as suas taxas limite.	Os compromissos dos países são tipicamente (mas nem sempre) assumidos sobre as suas taxas aplicadas.
Até Onde Vão os Cortes	As taxas de vinculação são mais tipicamente reduzidas (em graus variáveis) do que eliminadas por completo, excepto para quaisquer acordos feitos numa base sectorial, ZERO-FOR-ZERO.	As taxas aplicadas devem ser reduzidas a zero até ao final de qualquer período de eliminação progressiva.
Método de Negociação	As primeiras negociações do GATT foram conduzidas principalmente com base na oferta de pedidos, mas desde os anos 60 que várias formas de corte de fórmulas têm sido mais comuns.	Os países tipicamente negociam sobre que produtos serão colocados em que calendário de eliminação progressiva, que pode variar desde a isenção de direitos no primeiro dia até à eliminação progressiva prolongada.
Salvaguardas e Afins	As disposições da OMC permitem salvaguardas (mesmo que na prática estas sejam frequentemente rejeitadas pelos painéis de resolução de litígios) e também permitem renegociações e outros tratamentos especiais.	Para além de isentar alguns produtos ou sectores da liberalização, os países podem negociar outras disposições tais como salvaguardas, trocas, quotas tarifárias, etc.
Tratamento Especial e Diferencial (S&D)	Os países podem negociar vários meios através dos quais os países em desenvolvimento (e especialmente os menos desenvolvidos) recebem um tratamento especial nos seus direitos e obrigações.	Embora um acordo possa incluir disposições de S&D, a negociação de um acordo abrangente e recíproco entre países desenvolvidos e em desenvolvimento marca um importante afastamento de conceitos mais antigos de relações Norte-Sul.
Regras de Origem	Estas regras não são geralmente controversas num acordo cujos benefícios são alargados numa base NMF; as regras de origem não preferenciais são principalmente de significado estatístico.	Se estas regras forem concebidas para limitar os benefícios de um acordo aos países participantes, podem impor custos a países terceiros dos quais o comércio é desviado. As negociações sobre estas regras podem ser detalhadas e demoradas.

As negociações tarifárias na OMC baseiam-se geralmente na taxa limite e, portanto, tendem a ser incrementais e modestas. Quando a água é elevada, mesmo compromissos que parecem substanciais podem ter pouco ou nenhum impacto sobre a taxa aplicada. Por exemplo, imagine que um país tem uma taxa vinculada de 10% sobre o Produto X, mas a sua taxa aplicada sobre esse mesmo produto é de apenas 1%. O país poderia reduzir a sua taxa vinculada em até 90% e ainda não fazer mais do que retirar a "água" do VINCULATIVO; apenas uma redução de mais de 90% obrigaria de facto o país a reduzir a taxa aplicada abaixo de 1%. Alguns analistas (especialmente economistas) argumentam que os compromissos que apenas retiram a água são insignificantes, enquanto outros (especialmente advogados) encaram tal compromisso como liberalizador na medida em que reduz a incerteza relativamente às taxas tarifárias de um país no futuro.

Pelo contrário, os compromissos num ACL são normalmente – mas nem sempre – assumidos com base nas tarifas aplicadas pelos países. As principais questões de acesso ao mercado a serem negociadas num ACL não são até que ponto essas tarifas serão reduzidas, mas sim até que ponto esses cortes serão abrangentes (isto é, se algum item está isento) e a que velocidade serão efectuados. É raro que todos os cortes produzam efeito aquando da entrada em vigor de um acordo; as entradas faseadas são normalmente utilizadas. As fases de introdução são tipicamente fixadas num período de dez anos, como foi o caso na Ronda do Uruguai, mas podem ser mais curtas ou mais longas para alguns produtos. Nalguns ACL, estas podem durar 15, 20, ou mesmo mais anos para os produtos mais sensíveis. Um calendário prevê frequentemente cortes anuais iguais durante o período de introdução progressiva, mas pode também especificar que alguns produtos estão sujeitos ao corte total aquando da entrada em vigor do acordo, enquanto outros podem não ser cortados até muito mais tarde ou mesmo todos de uma só vez na última fase (uma abordagem de "AJUSTAMENTO NA FASE FINAL"). Os negociadores de ACL também podem acordar regras especiais para produtos sensíveis se as importações aumentarem mais rapidamente do que o esperado, tais como salvaguardas (isto é, quotas ou medidas de protecção), trocas (isto é, a mudança de um produto de uma categoria de redução para outra), QUOTAS TARIFÁRIAS, ou outras restrições especiais.

Note-se também que a negociação de regras ou origem pode ser uma questão-chave nos ACL. Enquanto tais regras têm um interesse meramente estatístico no comércio não preferencial, num ACL os benefícios podem ser limitados a produtos que satisfaçam determinados critérios. As regras podem prever, por exemplo, que para que um artigo de vestuário receba benefícios isentos de direitos, deve não só ser cosido no país parceiro do ACL, mas também ser confeccionado a partir de tecido que é fabricado num dos países do ACL – ou talvez mesmo que o tecido seja fabricado a partir de fibras originárias de um ou mais dos países parceiros. Dependendo das regras precisas com que concordam, os negociadores num ACL podem procurar exacerbar a medida em que um acordo resulta em DIVERSÃO COMERCIAL (ou seja, parte do comércio que o acordo cria entre os seus membros vem à custa de terceiros).

Ponto 4: A Abordagem da Requisição-Oferta nas Negociações Multilaterais

Há duas formas principais de os negociadores multilaterais poderem lidar com os milhares de itens de um calendário tarifário. Uma consiste em negociar alguns ou todos eles item por item numa negociação PEDIDO-OFFERTA, e a outra consiste em utilizar fórmulas matemáticas. Cada abordagem tem as suas vantagens e desvantagens. O que está em causa em ambos os casos é a medida em que são feitos cortes numa tarifa (normalmente a taxa vinculada); este é um ponto discutível nas negociações de ACR, onde as tarifas devem ser eliminadas por completo.

A oferta de pedido é a abordagem mais antiga para a condução de negociações pautais, tendo sido a prática em séculos de negociações pautais bilaterais, e foi utilizada nas primeiras rondas do GATT. Por exemplo, o Peru pode oferecer-se para reduzir a sua tarifa NMF na televisão, ao mesmo tempo que solicita que a Coreia reduza a sua tarifa NMF sobre o peixe. Os itens que um país coloca na lista de pedidos à outra parte podem ser em número de dezenas ou mesmo centenas, e trabalhar a partir dessas listas para um acordo final pode envolver numerosas rondas de pedidos e ofertas. Se estes dois países acabassem por chegar a um acordo, alargariam as concessões feitas um ao outro a todas as outras partes contratantes do GATT numa base não preferencial, tal como exigido pelo princípio NMF do Artigo I do GATT.

A condução de negociações por solicitação é frequentemente vista como demasiado lenta e demorada para as negociações comerciais modernas, considerando o número muito maior de países na OMC e a crescente variedade de produtos que comercializam. A realização de acordos bilaterais dependeu fortemente da iniciativa de países individuais, e deixou relativamente pouco papel para países que eram pequenos e/ou em desenvolvimento, na medida em que apenas o principal fornecedor de um determinado produto deveria fazer pedidos. Esta regra é especialmente pouco atractiva para os países mais pequenos, que podem não ser o principal fornecedor de nada. Há, no entanto, três maneiras pelas quais esta abordagem foi herdada do início do período do GATT. Uma consiste em complementar quaisquer fórmulas que possam ser utilizadas numa negociação. Foi o caso da Ronda do Uruguai, por exemplo, em que o procedimento acordado consistia em visar uma redução média de 30% nos produtos industriais, mas a distribuição entre rubricas pautais foi então negociada bilateralmente numa base de pedido-oferta. Em segundo lugar, a abordagem de pedido-oferta continua a ser o principal meio pelo qual as negociações são conduzidas sobre o comércio de serviços; as negociações do GATS são descritas mais adiante neste capítulo. Em terceiro lugar, o pedido-oferta mantém-se na negociação de acordos sectoriais.

Ponto 5: Fórmulas nas Negociações Multilaterais

A abordagem da fórmula de redução de tarifas é mais eficiente e inclusiva do que o pedido-oferta, desde que seja relativamente fácil chegar a acordo sobre os termos da fórmula. Utilizadas pela primeira vez na Ronda Kennedy (1962-1967) das negociações do GATT, as fórmulas facilitam o processo, sujeitando a maioria ou todas as tarifas a uma equação que especifica o corte. As principais questões são então (1) como a fórmula deve ser concebida, (2) se as tarifas sobre quaisquer produtos específicos serão tratadas numa fórmula diferente (ou totalmente isentas), e (3) se alguns países (por exemplo, em desenvolvimento ou menos desenvolvidos) poderão ser solicitados a fornecer menos do que a reciprocidade total ou mesmo isentos de assumir compromissos.

As fórmulas têm virtudes, bem como deficiências. Talvez a sua principal virtude seja que negociar desta forma facilita a aprendizagem dos contornos da ZOPA por parte dos países. No entanto, exigem dados e competências para os processar, colocando em desvantagem quaisquer países que não tenham números exactos e actualizados, bem como a capacidade de lidar com fórmulas e mesmo de realizar previsões de equilíbrio geral sofisticadas e calculáveis internamente. Muitos países em desenvolvimento podem carecer desses recursos, e podem limitar-se a cálculos estáticos, retrospectivos de como as rubricas pautais individuais seriam afectadas. As fórmulas também podem ser problemáticas se o regateio sobre a sua estrutura e termos se tornar tão alongado como foi o caso para as negociações de pedido-oferta. Mesmo que concordem em princípio em negociar com base numa fórmula, os negociadores podem então discutir durante anos sobre questões tanto grandes como pequenas.

Ponto 6: Negociações sectoriais

As negociações pautais sectoriais, que também são chamadas negociações zero-por-zero quando as suas ambições são suficientemente elevadas, visam reduzir ou eliminar tarifas num produto ou sector específico. O método aqui não se baseia na troca bilateral de concessões através de uma gama heterogénea de produtos, mas sim numa negociação em que um grupo de países elimina rubricas pautais numa gama mais restrita de bens. Exemplos incluem a Ronda de Tóquio, o Acordo sobre o Comércio de Aeronaves Cíveis, o Acordo Farmacêutico da Ronda do Uruguai, e o Acordo sobre Tecnologias de Informação (ITA) que foi negociado após a Ronda do Uruguai. A Ronda de Doha assistiu a numerosas iniciativas sectoriais, com alguns membros a atribuírem elevada prioridade aos produtos químicos, maquinaria industrial, produtos electrónicos e eléctricos, produtos florestais, matérias-primas, e jóias e pedras preciosas. Tal como o resto da Ronda, porém, estas iniciativas estagnaram devido a desacordos tanto sobre os princípios como sobre os pormenores.

Alguns acordos sectoriais alcançados após a Ronda do Uruguai representam um desvio significativo do princípio do compromisso único, e também mostram que as negociações não têm necessariamente de ser conduzidas como parte de uma ronda mais vasta e multissectorial. As negociações sobre estes acordos mais estreitos são geralmente conduzidas com base numa "massa crítica", com os países participantes, visando obter compromissos dos países que, em conjunto, representam uma percentagem mínima acordada do comércio global dos produtos em questão. No caso do ATI, por exemplo, o objectivo era chegar a um acordo com os membros que representassem 90% do comércio dos produtos das tecnologias da informação abrangidos. Os benefícios destes acordos são então alargados numa base de NMF a todos os membros da OMC, com outros países instados a aderir também.

Caixa 4.1: Tipos de Fórmulas de Corte de Tarifas

A fórmula mais simples é conhecida como um corte linear ou um corte HORIZONTAL, e consiste numa redução percentual directa. A fórmula básica Kennedy Round foi um corte de 50% para as tarifas vinculadas sobre produtos industriais, mas também permitindo excepções negociadas, com o objectivo de uma redução média global de 30%. A vantagem desta abordagem é que é conceptualmente e computacionalmente simples; as principais desvantagens de tais cortes é que eles não se saem bem na redução quer de "TARIFAS PICO" quer daqueles para os quais há muita água. A única forma de serem muito eficazes para tais itens seria fixar o COEFICIENTE da redução (ou seja, a percentagem) a um nível especialmente elevado. Não existe uma definição universalmente aceite sobre o que constitui um pico: nalguns países pode haver um grande número de artigos isentos de direitos numa base NMF, e as tarifas médias sobre produtos tributáveis podem estar algures na faixa dos 3-6%, mas há outros produtos excepcionais sobre os quais as tarifas podem ser 25%, 50%, 75%, ou mesmo superiores. Se se começar com uma tarifa que seja (por exemplo) 50% e aplicar um corte linear aparentemente ambicioso de 50%, a tarifa resultante ainda será de 25%. Isto significa passar de um nível de tarifa de pico para outro que é, por qualquer definição razoável, ainda uma tarifa de pico.

O principal método adoptado para a Ronda de Tóquio (1972-1979) foi a fórmula suíça, sendo essa a principal virtude atacar agressivamente os picos tarifários. Esta abordagem aos cortes da fórmula é expressa pela fórmula "nova tarifa igual (tarifa antiga multiplicada pelo coeficiente) dividida por (nova tarifa mais o coeficiente)". Por exemplo, suponha-se que – como foi o caso na Ronda de Tóquio – o coeficiente fosse 16. Se se começasse com uma tarifa de 50%, a fórmula suíça, com um coeficiente de 16, resultaria neste cálculo: (16 vezes 50) dividido por (16 mais 50), ou seja 800 dividido por 66, e assim (após arredondamento) uma nova tarifa vinculada de 12,1%. A fórmula suíça pode ser mais facilmente compreendida através de duas regras simples: (1) as ambições aumentam à medida que o coeficiente diminui, de modo que quanto mais baixo o coeficiente, mais profundo o corte, e (2) a taxa máxima que permanecerá em vigor após um corte é igual ao coeficiente. Por exemplo, se utilizarmos esse coeficiente de 16, o resultado nunca será superior a esse valor; mesmo que comecemos com uma taxa de 1000%, por exemplo, o resultado seria ainda 15,7%.

Um CORTE ESCALONADO é um compromisso entre as fórmulas linear e suíça. Nesta fórmula, as tarifas são reduzidas numa percentagem que aumenta com o nível da taxa de base, de modo que as tarifas relativamente baixas são reduzidas numa certa percentagem e as tarifas mais elevadas são reduzidas de forma mais agressiva. Por exemplo, as tarifas que são actualmente inferiores a 10% podem ser reduzidas em 25%, as que estão entre 10% e 20% podem ser reduzidas em 50%, e as que estão acima dos 20% podem ser reduzidas em 75%. Uma fórmula por níveis pode empilhar os níveis em qualquer linha divisória que os negociadores possam escolher, e podem atribuir qualquer nível de corte linear a cada nível que desejem. Como em qualquer fórmula, a ambição real dos cortes dependerá tanto da taxa de base como do nível do coeficiente de redução.

Os negociadores não se limitam a estas três abordagens, pois poderiam, em vez disso, conceber qualquer número de fórmulas que acelerassem ou retardassem os cortes para além do que poderia ser alcançado num destes métodos. Em termos gerais, no entanto, estas são as três principais opções.

As fórmulas utilizadas numa negociação podem fazer distinções entre tipos de produtos e países. Por exemplo, pode-se utilizar uma fórmula suíça para produtos não agrícolas e um corte linear ou escalonado para produtos agrícolas, e também negociar diferentes coeficientes de redução em ambas as fórmulas para países desenvolvidos *versus* países em desenvolvimento. Também é possível identificar sectores ou produtos específicos que possam ser isentos, ou sujeitos a acordos zero por zero, ou quaisquer outros ajustamentos que possam ser considerados desejáveis.

Ponto 7: Negociações de Acesso ao Mercado de Serviços

Embora o esquema geral do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS) imite de perto os princípios e a estrutura do GATT, a semelhança pode ser enganosa. Enquanto a maioria dos termos e conceitos-chave de acesso ao mercado de bens têm a sua contraparte nos serviços, é necessário adoptar uma abordagem mais variada na condução das negociações neste domínio. Isto começa com a compreensão da terminologia mais complexa, algumas das quais estão resumidas no Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações (Anexo A).

As negociações multilaterais sobre o comércio de serviços são conduzidas de acordo com uma abordagem de oferta de preços que é um reporte da forma como as negociações tarifárias costumavam ser feitas. Em comparação com as mercadorias, em que se assume que os países transaccionam através de apenas um MODO (comércio transfronteiriço) e assumem compromissos simples sob a forma de vinculação de tarifas numericamente precisas, o GATS baseia-se numa gama mais vasta de transacções (quatro modos de fornecimento) e numa gama quase infinita de compromissos (tudo, nada, e qualquer coisa entre eles). O GATS distingue entre quatro "modos" sob os quais os serviços são transaccionados, tal como descrito no glossário. E ao contrário do comércio de bens, onde é fácil determinar se existe alguma diferença entre as tarifas vinculadas e aplicadas de um país, saber as "taxas aplicadas" para um sector de serviços exigiria que se examinasse todas as leis e políticas de um país nessa área.

O comércio de serviços é conceptualmente distinto do comércio de mercadorias. Os compromissos de acesso ao mercado de serviços são mais complexos, e muitas vezes encontra-se uma grande quantidade de água nas tabelas do GATS. As concessões que os países fazem nos ACR são frequentemente mais liberais do que aquilo que comprometem no GATS, tanto porque tendem a ser GATS-Plus e podem ser negociadas de uma forma diferente, mas pode ser difícil determinar se a diferença é nominal ou real. E embora a liberalização oferecida aos parceiros dos ACR possa ser-lhes restrita, os reguladores podem achar necessário, por razões práticas, alargar aos prestadores de serviços de todas as partes qualquer liberalização acordada num ACR (embora numa base de facto).

Dependendo do parceiro com o qual se negocia o ACR, a negociação sobre serviços pode ou não replicar a abordagem do GATS. Para simplificar, há alguns parceiros que utilizam o GATS como modelo, outros (como os Estados Unidos) que suprimem completamente esse modelo, e ainda outros (como a União Europeia) que utilizam uma abordagem híbrida na qual alguns aspectos do modelo GATS são utilizados. O espaço não permite um exame minucioso das distinções aqui, uma vez que podem ser bastante técnicas.

Ponto 8: Listas Positivas versus Listas Negativas nas Negociações de Serviços

As negociações de serviços podem ser conduzidas numa base POSITIVA-LISTA ou NEGATIVA-LISTA. O modelo GATS baseia-se numa lista positiva, o que geralmente significa que os únicos compromissos em qualquer sector específico são aqueles explicitamente adoptados na tabela de um país. Os GATS dos Estados Unidos baseiam-se antes numa lista negativa, o que geralmente significa que se assume que todos os sectores estão totalmente liberalizados, excepto na medida em que são apresentadas excepções. O modelo dos EUA é ainda complementado pela negociação de capítulos específicos sobre sectores seleccionados, tais como as telecomunicações e os serviços financeiros. O modelo da UE é ainda mais complexo, incluindo elementos de cada abordagem. Os países são aconselhados a examinar atentamente os ACL mais recentes de qualquer potencial parceiro antes de entrarem em negociações, de modo a compreender os "modelos" que podem trazer para estas conversações,

e em que medida esses modelos se ajustam às próprias expectativas do país em relação ao que é e não está disposto a comprometer-se.

As negociações sobre o comércio de serviços, quer sejam conduzidas a nível multilateral ou de ACR, são ainda mais complicadas pelo desejo da maioria dos países de manter um grande "espaço político" na regulação e promoção dos seus sectores de serviços. Isto pode ser conseguido deixando um sector fora da tabela, o que pode ser feito numa negociação de lista positiva, inserindo "sem restrições" na maioria das células; numa negociação de lista negativa, isto é conseguido acrescentando articulado que isente explicitamente parte ou a totalidade do sector, ou que dê preferência a uma lei ou política existente. Em qualquer das abordagens, poder-se-ia definir os compromissos do país de uma forma menos liberal do que as leis e políticas aplicadas. Tal como no caso das tarifas sobre mercadorias, é a interacção entre os interesses ofensivos e defensivos dos membros que molda as tabelas e determina se eles e até que ponto alcançam a liberalização efectiva.

Esta distinção entre as listas positivas e negativas representa outra área onde as ZOPAs da OMC e os ACRs parecem, em princípio, ser bastante diferentes, embora possa haver casos em que isso não aconteça na prática real. Em princípio, negociar com base numa lista negativa significa alargar o âmbito dos compromissos dos países, diminuindo o leque de excepções a esses compromissos. Esta abordagem pode também tender a acelerar a condução das negociações, na medida em que o ónus não recai sobre o *requerente* que procura maiores compromissos, mas sim sobre o parceiro que pretende limitá-los. Dito isto, é pelo menos teoricamente possível negociar um acordo de lista positiva que consiga mais liberalização efectiva do que um acordo de lista negativa (ou, inversamente, um acordo de lista negativa que isole mais sectores da liberalização efectiva do que um acordo de lista positiva). O ponto principal é que ao negociar sob qualquer uma destas modalidades, os países precisam de conduzir consultas nacionais minuciosas de modo a assegurar que os analistas e negociadores compreendam antecipadamente os interesses ofensivos e defensivos do seu próprio país. Se não o fizerem, poderão concordar com um ACR em que assumam compromissos involuntários e indesejáveis. Como regra geral, esse risco de um excesso de compromisso acidental é maior quando se negocia um ACR num modelo de lista negativa – e assim poderia inadvertidamente esquecer-se de isolar algum sector onde os países desejam manter um maior espaço político – do que no caso de negociações de lista positiva.

Capítulo 5: Compreensão da estratégia comercial e política interna de um parceiro

Introdução

Como foi salientado no Capítulo 1, o presente volume é dedicado às táticas de negociação e não à estratégia. Existem, no entanto, algumas formas em que as táticas serão influenciadas ou mesmo determinadas por estratégias, sendo uma delas a necessidade de conceber táticas de uma forma que tenha em conta a estratégia de um parceiro. Se é de facto o caso que "a diplomacia é a arte de deixar que outras pessoas tenham o seu caminho", um meio de prosseguir esse objectivo é apresentar argumentos eficazes sobre a razão pela qual o seu parceiro deve encontrar no seu próprio interesse a adopção das propostas que avançar. Para tornar esse argumento eficaz, importa compreender devidamente não só as posições que o seu parceiro está a tomar, mas também a perspectiva estratégica mais ampla em que toma essas posições e quais as instituições nacionais que acabarão por decidir se aprovam ou não os resultados finais de uma negociação.

Estes pontos podem ser compreendidos voltando aos conceitos básicos da ZOPA e da BATNA. Considere primeiro a ZOPA: Como pode saber que resultados potenciais de uma negociação são razoavelmente alcançáveis? Considere também a BATNA: Se o seu parceiro ameaçar afastar-se e seguir alguma outra alternativa, como pode saber se se trata de um bluff? Responder a ambos os conjuntos de perguntas requer que compreenda não só o que o seu lado idealmente desejaria, mas também o que se poderia razoavelmente esperar que o outro lado aceitasse. Esse conhecimento deve basear-se numa avaliação racional de vários factores, incluindo o que o parceiro aceitou em acordos anteriores, qual a sua abordagem global às negociações comerciais, e quais as instituições públicas e privadas que têm mais influência e autoridade na definição dos objectivos desse país e na aprovação (ou rejeição) dos resultados das suas negociações.

Este capítulo sublinha a importância de se compreender o parceiro de duas maneiras. A primeira é a importância de saber *por que razão* esse país está empenhado numa negociação específica. Um negociador bem-sucedido conceberá uma estratégia que se baseie numa compreensão adequada de onde esta negociação se enquadra nos objectivos globais do parceiro, incluindo a forma como esta iniciativa se relaciona com os objectivos maiores desse parceiro, tanto para o sistema comercial como para outras prioridades da política externa. É também importante compreender *como* o parceiro conduz as suas negociações, incluindo as relações entre os sectores público e privado e diferentes segmentos do sector público (especialmente na sua divisão de trabalho entre os ramos legislativo e executivo do governo). Tudo isto é necessário para qualquer negociador que espera distinguir as limitações reais de um parceiro dos meros bluffs que os seus negociadores fazem.

A principal mensagem deste capítulo é que os negociadores não devem cair na armadilha de acreditar que a forma como percebem uma negociação será necessariamente partilhada pelas suas contrapartes. É natural supor que sempre que lidamos com pessoas que devem desempenhar a mesma tarefa que nós, elas devem ver problemas e soluções da mesma forma, mas não é necessariamente esse o caso. Há muitas formas como os países podem diferir, desde a localização e cultura até às circunstâncias económicas e estruturas políticas, e essas diferenças podem resultar em grandes distinções nas *razões pelas quais* os países escolhem negociar um acordo, *o que* esperam alcançar nessa negociação, *como* negociam, e *quem* nos seus países tem

a última palavra sobre quais os acordos que são aprovados e quais os que são rejeitados. Qualquer negociador que compreenda plenamente essas diferenças estará em melhor posição para concluir um acordo que seja economicamente benéfico e politicamente viável.

Ponto 1: Os Países Diferem na sua Dependência Económica em relação ao Comércio

Pode parecer natural assumir desde o início que um acordo comercial significa a mesma coisa para todos os países que o celebram. Afinal, as nossas exportações são simplesmente as vossas importações, e *vice-versa*, e presumivelmente todos nós queremos chegar a acordos que nos permitam a todos tirar o máximo partido dos nossos dotes naturais e oportunidades de trocas benéficas. Mas se olharmos mais de perto para as diferenças nas economias nacionais, bem como para as posições dos diferentes países no mundo, torna-se muito mais evidente que os acordos comerciais podem desempenhar papéis muito diferentes em países distintos. Isto pode afectar a dinâmica de negociação de uma determinada iniciativa de diversas formas. Um país fortemente dependente do comércio pode sentir uma urgência muito maior na conclusão de negociações com outro parceiro menos dependente do comércio, e é muito menos provável que adopte uma BATNA baseada no princípio de que "nenhum acordo é melhor do que um mau acordo". Esta é uma diferença que este último país pode muito bem explorar na condução das negociações.

Como se pode apreciar pelos dados do Quadro 5.1, o comércio desempenha um papel muito mais importante na economia da União Europeia (onde as importações mais exportações equivalem a quase 90% do PIB) do que nos Estados Unidos (onde o mesmo valor é inferior a um quarto). Por outras palavras, os decisores políticos europeus podem logicamente considerar o comércio como sendo quase quatro vezes mais importante do que os seus homólogos americanos. Esta observação tem implicações extremamente importantes para o papel que os acordos comerciais podem desempenhar nas políticas externas destas duas entidades. Sendo todas as outras coisas iguais, podemos esperar que os decisores políticos europeus sejam mais propensos do que os seus homólogos americanos a conceber o comércio de acordo com a sua importância intrínseca, económica, e podem dar maior peso ao seu valor extrínseco. Ou seja, um decisor político nos Estados Unidos pode sentir-se mais livre do que um decisor político europeu para considerar a negociação de um acordo comercial como uma forma útil de alavancagem para a realização de algum fim que não seja o comércio *em si*. É também interessante notar que, a este respeito, o perfil económico do comércio na China se assemelha mais ao dos Estados Unidos do que ao da União Europeia.

Outra forma de olhar para estes números é considerar a forma distinta como qualquer par de parceiros pode ver uma relação bilateral. Não é raro, numa negociação de um ACL Norte-Sul, que a relação figure muito mais proeminentemente na economia do parceiro em desenvolvimento do que o parceiro desenvolvido. Considere o exemplo de Angola e da União Europeia. Em 2021, o comércio total de 4,619 mil milhões de euros entre estes dois parceiros foi igual a 7,9% do PIB de Angola. No entanto, como a economia da União Europeia é 262 vezes maior, essa mesma relação era igual a apenas 0,03% do PIB da UE.¹² Estas observações têm implicações óbvias nas diferentes abordagens que os parceiros de negociação poderiam adoptar, bem como na gravidade de quaisquer ameaças de se afastarem das conversações.

¹² Calculado a partir de dados da UE em

https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_angola_en.pdf e dados do Banco Mundial em <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

É também importante compreender as diferenças nos efeitos fiscais da liberalização. Os impostos sobre o comércio proporcionarão tipicamente uma parte maior das receitas governamentais nos países em desenvolvimento, e o efeito estático de qualquer redução dessas tarifas poderá ser maior no parceiro mais pobre. Como se vê no Quadro 5.1, a parte das receitas governamentais é atribuível aos impostos sobre o comércio pode ser superior a 10%. Isto não é o mesmo para todos os parceiros de negociação. Angola, por exemplo, depende de impostos comerciais para apenas 2,9% das receitas governamentais, e sugere que os negociadores angolanos podem estar um pouco menos limitados do que os seus homólogos nalguns outros países em desenvolvimento.¹³

¹³ Dados do Banco Mundial em <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.INTT.RV.ZS>.

Quadro 5.1: Importância variável do comércio para regiões e países seleccionados

	Dependência dos impostos sobre o comércio	Dependência do comércio (em relação ao PIB)		
		Exportações	Importações	Comércio Total
União Europeia	NA	46.6	42.9	89.5
Canadá	1.3	29.4	31.4	60.8
Outra Europa e Ásia Central	2.7	30.0	29.6	59.6
Mundo	2.4	26.5	25.7	52.1
América Latina e Caraíbas	3.4	25.1	23.9	47.7
África Oriental e Austral	7.8	22.6	25.0	47.6
Países Menos Desenvolvidos	10.6	19.6	27.4	47.0
África Sub-Sahariana	10.1	20.0	24.1	44.1
Ásia Oriental e Pacífico	2.9	21.9	19.6	41.4
África Ocidental e Central	11.8	17.0	23.0	40.0
China	1.9	18.5	16.0	34.5
Estados Unidos da América	2.1	10.1	13.2	23.3

Todos os dados para a Ásia Oriental e Pacífico e para Outra Europa e Ásia Central excluem países de alto rendimento dessas regiões.

Os dados relativos aos impostos comerciais apresentados para a China, os PMD, e África Ocidental e Central são de 2018; todos os outros são de 2019.

Note-se que a maioria dos PMD estão também incluídos nos dados sobre a África Subsaariana.

Dependência dos Impostos sobre o Comércio = Impostos sobre o comércio internacional como parte das receitas governamentais em 2019, com base nos dados do Banco Mundial em <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.INTT.RV.ZS>.

Exportações = Exportações de bens e serviços como percentagem do PIB em 2020, com base nos dados do Banco Mundial em <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>.

Importações = Importações de bens e serviços como percentagem do PIB em 2020, com base nos dados do Banco Mundial em <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>.

Comércio Total = Soma das Exportações e Importações.

Ponto 2: Os Países Diferem no Papel do Comércio nas suas Estratégias mais Amplas

Apesar de algumas diferenças nas suas economias, a União Europeia e os Estados Unidos vêem ambos os ACL como um meio importante para avançar com os seus objectivos em questões que não o tradicional acesso ao mercado de mercadorias. Existe um padrão bem estabelecido em que cada um deles utiliza os ACL para introduzir novas questões no sistema comercial e, uma vez em cima da mesa, para expandir os compromissos que os países estão preparados para assumir sobre estes temas.

Houve um tempo em que o principal objectivo destas economias era expandir e aprofundar os compromissos assumidos pelos países a nível multilateral, e os ACL complementavam ou complementavam o sistema multilateral. Com o tempo, os ACL passaram

de Plano B para Plano A. Para muitos países, eles são agora um substituto do multilateralismo. O exemplo clássico dos ACL como complementos data da Ronda do Uruguai, quando os Estados Unidos utilizaram as negociações de ACL com o Canadá (1986-1988) e depois com o Canadá e o México (1991-1994) para promover aquilo a que então se chamava as "novas questões" de investimento, serviços, e direitos de propriedade intelectual. O acordo EUA-Canadá estabeleceu precedentes sobre estas questões, sinalizando também que os Estados Unidos estavam preparados para negociar fora do sistema multilateral.

A progressão posterior, tanto para os Estados Unidos como para a União Europeia, pode ser vista no Quadro 5.2. Desde o final da Ronda do Uruguai, ambos abordaram a relação entre os ACL e o sistema multilateral de duas maneiras. Uma consiste em tratar os ACL como um meio de obter compromissos mais profundos dos países do que aqueles que estavam dispostos a fazer nessa ronda, ou em negociações subsequentes na OMC, trocando compromissos mais profundos para o livre acesso aos mercados da UE e dos EUA. Isto permitiu-lhes corrigir o que os países desenvolvidos consideravam ser as deficiências dos acordos da Ronda do Uruguai. Essa insatisfação baseava-se quer nos termos gerais de um acordo, quer nos compromissos específicos que os membros individuais da OMC assumem nas suas tabelas. Um exemplo do primeiro tipo seria o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (TRIPs), cujas regras não eram tão rigorosas como os Estados Unidos teriam desejado, enquanto que os compromissos assumidos por muitos países no Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS) constituem um bom exemplo deste último tipo de preocupação. Em ambos os casos, os GATS oferecem aos negociadores da UE e dos EUA uma segunda oportunidade com os seus parceiros individuais. Muitos aspectos dos ACR que negociaram com países em desenvolvimento desde 1995 têm sido TRIPs-plus, GATS-plus, ou de outra forma OMC-PLUS nas regras gerais e compromissos específicos que alcançam. E enquanto estas questões são geralmente OMC+Plus, outras como os direitos laborais são OMC+Plus+Plus.

Qualquer país que negocie um ACL com a União Europeia ou com os Estados Unidos precisa de estar ciente de como a iniciativa específica se enquadra nos objetivos globais desse parceiro maior para o sistema comercial. Os negociadores destas duas grandes economias verão os seus respectivos ACL não apenas como formas de lidar com as suas relações com parceiros específicos, mas, em vez disso, como parte de uma cadeia de precedentes. Isto torna-os menos dispostos a "ir com calma" em relação a qualquer parceiro quando se trata de questões OMC+Plus e OMC+Plus+Plus, uma vez que quaisquer concessões que possam conceder ao parceiro de negociação de hoje serão então exigidas – mesmo esperadas – até ao dia de amanhã.

Quadro 5.2: Cobertura de questões de acordos de comércio livre seleccionados dos EUA e da UE
Anos Indicar Data de Assinatura

	ACL dos Estados Unidos				ACL da União Europeia			
	Israel	NAFTA	Chile	Coreia	Andorra	Tunísia	Chile	Coreia
	1985	1993	2003	2007	1991	1995	2002	2010
Questões do Uruguai								
Propriedade Intelectual	●	●	●	●	–	●	●	●
Serviços	●	●	●	●	–	●	●	●
Questões de Singapura								
Política de concorrência	–	●	●	●	–	●	●	●
Compras Governamentais	●	●	●	●	–	●	●	●
Investimento	●	●	●	●	–	●	●	●
Facilitação do comércio	–	●	●	●	–	●	●	●
Outras Questões								
Direitos do Trabalho	–	●	●	●	–	–	●	●
Ambiente	–	●	●	●	–	●	●	●
Comércio Electrónico	–	–	●	●	–	–	●	●
Indicações Geográficas	–	●	●	●	–	○	○	●

● = Capítulo completo, anexo, apêndice, ou outra secção ou acordo lateral dedicado à questão.

● = Um ou mais artigos completos dedicados ao tema.

○ = Outra cobertura da questão (por exemplo, linguagem nos termos de um artigo que trata de uma questão relacionada).

– = Sem cobertura explícita.

Ponto 3: Os países diferem na escolha dos parceiros de ACL

Os ACL tornaram-se importantes instrumentos de política externa para as grandes economias como a União Europeia, os Estados Unidos, e – cada vez mais – a China. Estes três grandes actores têm posturas diferentes no que diz respeito à sua própria posição geográfica, níveis de dependência comercial, relações históricas com regiões diferentes, e alianças militares, e não nos deve surpreender se estes factores resultarem em conjuntos diferentes de parceiros de ACL. Estes podem ser apreciados a partir do diagrama de Venn mostrado na Figura 5.1.

Do ponto de vista do sistema, a observação mais importante a ser feita a partir destes dados é como poucos países têm (ou poderão ter em breve) ACL com os três gigantes. Estes incluem algumas grandes economias, como a Coreia, mas a maioria dos países tem algures entre nenhum e (no máximo) dois acordos deste tipo em vigor. Em vez da esperança optimista

de que um sistema multilateral que funcione bem possa ser substituído por uma grande rede de acordos bilaterais, há pelo menos tantas razões para se chegar à conclusão pessimista de que o mundo pode estar a dirigir-se para blocos concorrentes.

Qualquer país que procure um ACL com uma grande economia seria bem aconselhado a questionar nos seus preparativos: "Onde nos encaixamos na estratégia maior deste parceiro? Embora a resposta não deva ditar o que a parte mais pequena das conversações irá propor ou aceitar, deve ajudar a moldar a forma como esse país enquadra as suas posições, argumentos, e expectativas. Na medida em que um negociador possa formular uma proposta em termos que falem dos interesses observados de um parceiro, esse passo pode ter mais hipóteses. Por outras palavras, a forma como uma proposta é enquadrada pode melhorar a sua aparência de ser vista dentro da ZOPA preferido do parceiro.

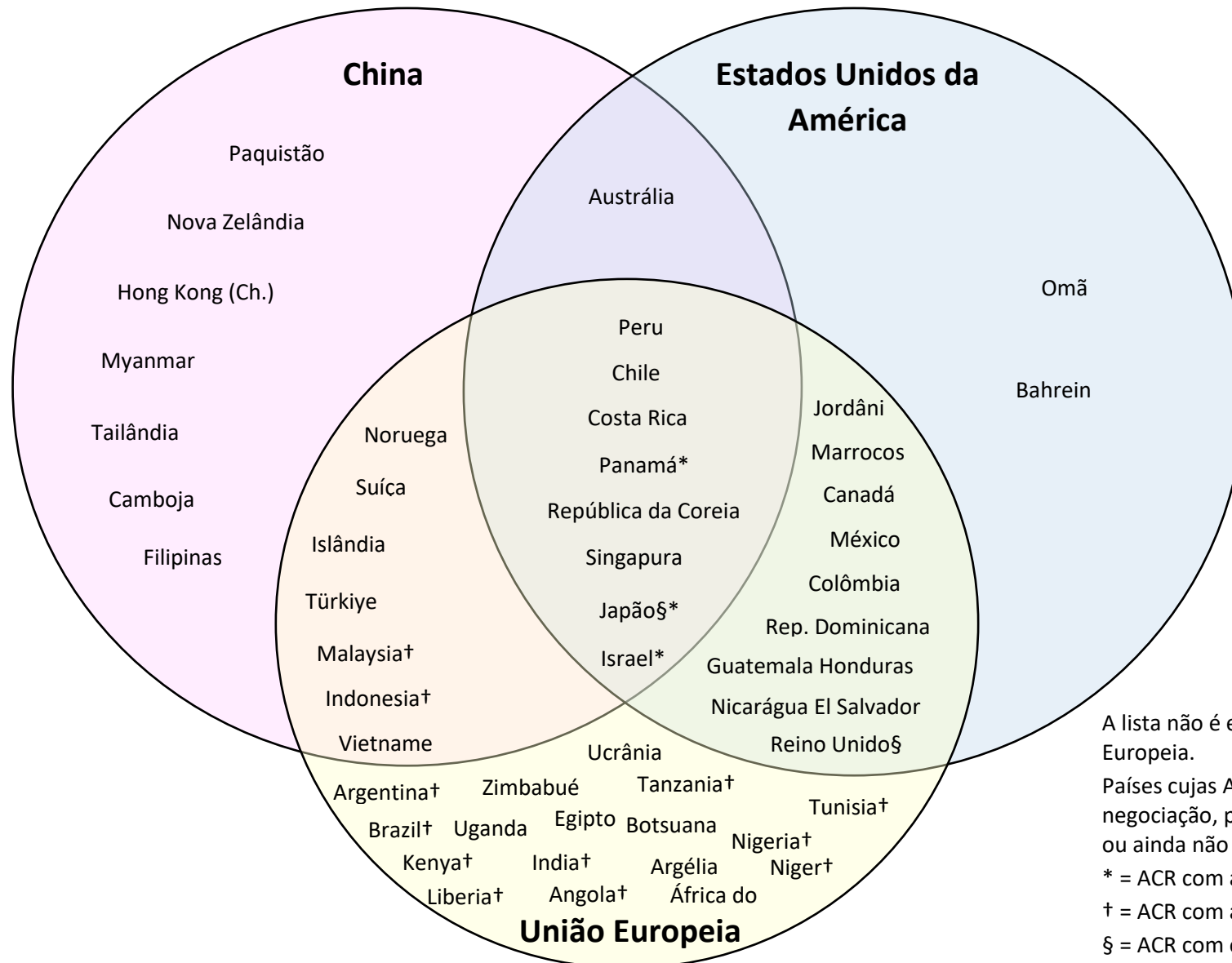
Como regra geral, a China tende a favorecer os ACL com dois tipos de parceiros. Um grupo é o dos seus parceiros na região da Ásia-Pacífico, sejam eles desenvolvidos ou em desenvolvimento. A grande maioria dos parceiros que concluíram ACL com a China estão localizados quer na Ásia quer na costa do Pacífico das Américas. Vários dos restantes parceiros de ACL da China são países europeus que não são membros da União Europeia.

Quanto à União Europeia, os dados sugerem que é especialmente atraída pelos ACL com países que já estiveram em relações coloniais com um dos seus membros. Há aqui alguma ironia, na medida em que muitos desses parceiros são ex-colónias do Reino Unido – no entanto o próprio Reino Unido já não é membro da UE. Muitos outros parceiros actuais ou potenciais parceiros de ACL da União Europeia estiveram em tempos em relações coloniais com a França, Portugal, Espanha, Holanda ou Bélgica. Constituem no seu todo uma cobertura geográfica muito mais vasta do que as parcerias ACL da China, com Bruxelas a favorecer os parceiros em África, Américas, e Ásia. A União Europeia também favorece os ACL com outros países europeus, ou países em regiões que se juntam imediatamente à Europa.

Existe uma estreita associação entre os parceiros de ACL dos Estados Unidos e as principais prioridades desse país em matéria de relações de segurança. Para além de favorecer os ACL com os seus vizinhos imediatos, e com países da Bacia das Caraíbas, os Estados Unidos negociaram numerosos acordos com países nos quais estão em alianças militares formais, e/ou acolhem grandes bases militares americanas, e/ou têm sido parceiros na paz do Médio Oriente e/ou na Guerra contra o Terror. Os potenciais parceiros do ACL podem achar benéfico chegar aos membros da comunidade de política externa dos EUA quando procuram informação e apoio antes, durante e depois de uma negociação do ACL. Quanto maior for a coligação que apoia tal acordo, mais flexível e favorável a ZOPA poderá vir a ser.

Todos estes são pontos que devem figurar nos cálculos dos países que negociam ACL com uma ou mais destas grandes economias. Os negociadores não devem moldar a totalidade das suas estratégias em torno do reconhecimento de onde se enquadram nas prioridades de política externa de Pequim, Bruxelas ou Washington, mas são bem aconselhados a ter em conta estes factores quando lidam não só com os seus homólogos nestes países, mas também com os seus estabelecimentos mais vastos de formulação de políticas.

Figura 5.1: Parceiros ACR seleccionados de três grandes economias a partir de 2022



A lista não é exaustiva para a União Europeia.
Países cujas ACR ainda estão em negociação, pendentes de aprovação, ou ainda não entraram em vigor:
* = ACR com a China.
† = ACR com a União Europeia.
§ = ACR com os Estados Unidos.

Fonte: Base de dados da OMC ACR e outras fontes.

Note-se que entre os muitos países que não têm ACRs em vigor ou em negociação com nenhuma destas três grandes economias incluem (entre outros) o Afeganistão, Bangladesh, Etiópia, Irão, Iraque, Kuwait, Mongólia, Nepal, Qatar, Federação Russa, Arábia Saudita, Sri Lanka, Sudão, Emirados Árabes Unidos, Venezuela, e Iémen.

Ponto 4: Os Países Diferem nos seus Sistemas de Elaboração de Políticas e Procedimentos de Aprovação

Quando um país negocia um ACL com um parceiro, não está a negociar apenas com os seus homólogos nesse país ao nível diplomático. Quer isto seja feito ou não directamente, os países também se envolvem em negociações com qualquer instituição que seja responsável em última instância pela aprovação ou rejeição do acordo. Mesmo que não haja contactos directos entre os negociadores de um país e os legisladores de outro país, estes ainda assim lidam uns com os outros indirectamente sempre que o negociador deste último país afirma que uma dada concessão não pode ser feita porque isso mataria as hipóteses de aprovação. Esta alegação pode ser bem fundamentada, ou pode ser apenas uma tática de negociação; um parceiro é sempre bem aconselhado a descobrir qual é o caso.

Os países diferem muito na medida em que os seus órgãos legislativos são deferentes para o executivo em questões de política externa. Vão desde alguns em que quase todas as questões de diplomacia e segurança internacional são tratadas como áreas em que o executivo tem um monopólio virtual de autoridade até outros em que o legislativo tem, e pode muitas vezes exercer, o poder de rejeitar ou mesmo (no caso do Senado dos EUA) alterar os termos dos tratados que são submetidos à sua aprovação.

Os Estados Unidos constituem o exemplo clássico de um país em que o órgão legislativo exerce um poder tremendo sobre todos os aspectos da política económica externa. Muito disso pode ser atribuído a uma Constituição que faz do Congresso um ramo de governo co-equivalente, e a uma tradição política em que o governo está dividido (ou seja, uma ou ambas as câmaras do Congresso são controladas pelo partido da oposição) mais frequentemente do que está unido. Um governo dividido complica todo o tipo de decisões políticas, mas é especialmente problemático para a aprovação de tratados. Mesmo quando os Estados Unidos são o principal promotor de uma nova negociação, os resultados podem ainda falhar em casa. O Presidente Woodrow Wilson estabeleceu esse padrão quando assinou o Tratado de Versalhes em 1919, apenas para ver o Senado alterá-lo extensivamente¹⁴ antes de o rejeitar completamente. O Presidente Harry Truman não fez melhor do que Wilson quando em 1947 pediu ao Congresso que aprovasse a Carta de Havana da Organização Internacional do Comércio, embora desta vez o resto do mundo não tenha tentado fazer funcionar uma instituição internacional sem os Estados Unidos. A única coisa que foi especial na decisão da administração Trump de retirar os Estados Unidos da Parceria TransPacífico em 2017 foi que isto foi feito mesmo antes de o Congresso poder aprovar ou rejeitar o acordo.

O caso dos EUA é extremo mas não único, pois há sinais crescentes de que a obtenção de acordos comerciais através de Bruxelas pode tornar-se tão difícil como a sua obtenção através de Washington. Embora a Comissão Europeia seja responsável por propor, preparar e negociar acordos comerciais, o seu trabalho está igualmente sujeito a revisão. Os guardiões incluem não só o Conselho da União Europeia, no qual os governos nacionais estão representados, mas também o Parlamento Europeu. A aprovação destes dois órgãos deve ser assegurada para que um acordo comercial possa ser ratificado. Isto é algo comparável ao que se encontra nos Estados Unidos, se simplificarmos e compararmos o Conselho com o Senado (onde todos os Estados têm representação igual). A comparação mais importante está na vontade crescente destes organismos de terem uma visão crítica do que a Comissão negociou,

¹⁴ É uma das peculiaridades da prática dos tratados dos EUA o Senado ter autoridade para rever os termos dos tratados.

como demonstra o destino infeliz do Acordo Comercial Anticontrafacção. O Parlamento Europeu estabeleceu um precedente importante em 2012, quando efectivamente matou esse tratado, votando contra a aprovação por uma margem muito ampla.

Existem outros meios pelos quais um acordo pode falhar a nível nacional, mesmo depois de ter sido negociado com sucesso. É por vezes o caso de países que prevêm referendos populares sobre alguns tipos de tratados. O caso mais importante nos últimos anos foi o referendo de 2016 no qual os cidadãos do Reino Unido votaram a sua saída da União Europeia. Este referendo "Brexit" foi precedido de referendos nos quais outros países optaram ou por abandonar a União (Gronelândia em 1982) ou por não aderir (Noruega em 1972 e 1994, San Marino em 2013, e Suíça em 1997 e 2001). Muitos outros referendos populares para aderir à União Europeia foram bem-sucedidos, mas esta não é a única região onde os assuntos podem resumir-se a um voto popular. Na Costa Rica, por exemplo, a adesão do país ao ACL com os Estados Unidos, América Central e República Dominicana foi sujeita a um referendo em 2007. Há também alguns casos em que os acordos comerciais não passam do gabinete governamental de um país. Se o ministério responsável pela negociação de acordos comerciais não consultar adequadamente outros ministérios cujos interesses são afectados pelo acordo, poderá enfrentar uma séria oposição interna mesmo depois de "chegar ao sim" a nível internacional.

Ponto 5: Como as instituições de um país parceiro afectam a condução das negociações

Os negociadores não podem tratar as suas negociações com homólogos estrangeiros como a palavra final sobre o assunto. Em vez disso, devem considerar a sequência completa pela qual as conversações comerciais são propostas, lançadas, conduzidas e concluídas, e pela qual os seus resultados finais são aprovados e implementados. Correm dois grandes riscos se não se mantiverem plenamente informados sobre a política comercial interna dos seus parceiros de negociação. Um risco é que um parceiro possa *sobrestimar* as dificuldades de assegurar a aprovação de um acordo comercial que inclua algum item específico, e utilizar esta reivindicação como alavanca para assegurar concessões que o outro país poderia não fazer de outra forma. O outro risco, muito diferente, é que um país possa *subestimar* a dificuldade de obter aprovação para esse acordo, e incluir uma ou mais disposições no acordo final que tornem de facto difícil ou impossível a aprovação num dos sistemas nacionais de um dos parceiros.

Por outras palavras, os decisores políticos devem estar preparados para o potencial de uma negociação se tornar um jogo a vários níveis em que as linhas tradicionais da diplomacia formal nem sempre são respeitadas por todas as partes. Os actores públicos e privados de outros países podem procurar comunicar directamente com os seus homólogos, ou com outros actores no seu próprio país. Pode também ser aconselhável que os negociadores comerciais de um país em desenvolvimento se envolvam directamente com os actores do outro país, especialmente com aqueles que estejam predispostos a relações económicas mais estreitas. Há múltiplas razões para o fazer, para além da esperança de que tais parceiros possam ajudar a promover o lançamento de negociações ou a aprovação dos seus resultados; podem também ser fontes muito úteis de informação e aconselhamento quando se trata de compreender a estratégia do parceiro e a verdadeira ZOPA da negociação. Dependendo da relação em questão, estes podem incluir representantes de indústrias que têm (ou esperam ter) interesses comerciais e de investimento substanciais na relação, membros da comunidade da diáspora, legisladores, ou outros que possam ser parceiros úteis.

Ponto 6: Os Países Diferem na sua Ênfase em Objectivos Económicos versus Objectivos Não Económicos

É possível que quando os parceiros negociam um ACL Norte-Sul vejam o acordo e a parceria em termos totalmente diferentes. Os decisores políticos do país em desenvolvimento podem entendê-lo como um pacto comercial que inclui também algumas outras disposições, mas para os seus parceiros no país desenvolvido um acordo comercial pode ser uma promessa de melhor acesso ao seu mercado em troca de compromissos deste parceiro sobre outras questões de maior importância. Quer estejam ligados ao acordo tacitamente (por serem contemporâneos do acordo) ou explicitamente (por serem escritos directamente no mesmo), essas outras questões podem estar relacionadas com assuntos tão diversos como os direitos do trabalho e outros direitos humanos, democracia, protecção ambiental, Estado de direito, e relações diplomáticas ou de segurança.

Os países desenvolvidos são cada vez mais propensos a condicionar o acesso ao mercado àquilo a que se pode chamar, em termos gerais, as questões sociais. Estas incluem questões ambientais (especialmente no que respeita aos produtos primários) e laborais (especialmente no que respeita aos produtos manufacturados). Quer se trate dos danos ambientais causados pela exploração mineira ou dos abusos dos direitos humanos associados a alguns sectores nalguns países, as indústrias tradicionais são obrigadas a cumprir normas internacionais tais como a Convenção de Minamata e o Processo de Kimberley. O cumprimento das normas pode colocar limites à produção, como é o caso das indústrias pesqueira e madeireira, ou afectar de outra forma os custos associados à produção. Quanto às questões laborais, estas vão além de questões formais, tais como a adesão às convenções da Organização Internacional do Trabalho, incluindo o tratamento alargado aos sindicatos de trabalhadores. Tais considerações têm desempenhado ultimamente um papel importante nos debates internos sobre a aprovação de ACL com alguns países em desenvolvimento.

Um negociador que sabe que um parceiro valoriza muito os compromissos que possam ser assumidos sobre estes tópicos não comerciais deve tirar partido desse facto. Aqui podemos imaginar algo como a ilustração de duas questões que analisámos anteriormente no Capítulo 2, onde a Figura 2.2 resume a ZOPA numa negociação integradora que envolveu duas questões económicas. Imagine agora uma negociação mais abrangente na qual rotulamos uma dessas dimensões como "questões económicas", e chamamos à outra "questões não económicas". A ZOPA resultante pode de facto ser maior aqui do que se a negociação se centrasse apenas em tópicos tradicionais, comerciais, e um bom negociador pode ser capaz de extrair concessões comerciais muito mais significativas de um parceiro, negociando-as contra outros tópicos que o parceiro favorece. Isto só deve ser feito, naturalmente, após a realização de uma consulta nacional exaustiva, na qual as implicações de todos os compromissos propostos sobre todos os tópicos sejam plenamente consideradas. Ao considerar um compromisso sobre protecção ambiental, por exemplo, um país deve examinar este tópico de todos os ângulos (comercial, ambiental, orçamental, social, etc.). Não se segue necessariamente que seja do interesse líquido do país aceder a qualquer exigência que seja feita por um parceiro de negociação, nem que este deva subordinar rotineiramente os seus interesses em outras áreas às suas necessidades comerciais. No entanto, quando tais contrapartidas possam ser feitas, um bom negociador assegurará que elas sejam adequadamente compensadas por compromissos mais amplos ou mais profundos do parceiro de negociação.

Mesmo que estas questões não surjam formalmente na negociação de um acordo em si, podem desempenhar um papel fundamental nos debates subsequentes sobre a aprovação do acordo no país desenvolvido. Este tem sido claramente o caso nos Estados Unidos, onde os

conflitos partidários sobre a política comercial têm geralmente muito mais a ver com questões relacionadas com o comércio do que com o próprio comércio. Alguns dos ACL submetidos ao Congresso para a sua aprovação nas últimas décadas estiveram perto de ser rejeitados, levando por vezes anos a conseguir a aprovação do Congresso, apesar do facto de a maioria deles envolverem quotas comparativamente pequenas do comércio dos EUA. Em vez disso, a causa das demoradas manobras sobre estes acordos, e de grandes fracturas entre os dois partidos políticos dos EUA, teve a ver com o historial dos parceiros do ACL no que diz respeito a questões como os direitos laborais e a protecção ambiental. Também não se trata de uma preocupação exclusivamente americana, uma vez que se pode observar uma mudança semelhante no perfil político das questões relacionadas com o comércio na política comercial europeia.

Todos isto são pontos que os negociadores dos países em desenvolvimento seriam bem aconselhados a considerar ao planear e levar a cabo as suas táticas para negociar ACL Norte-Sul com parceiros como a União Europeia e os Estados Unidos. Há toda a possibilidade de os seus homólogos darem maior ênfase a estas questões nas negociações, e o mesmo pode ser duplamente verdade quando chegar o momento da aprovação dos resultados finais nas suas respectivas capitais. Isto não quer dizer que os negociadores dos países em desenvolvimento devem sentir-se constrangidos a aprovar quaisquer propostas que os seus homólogos possam fazer sobre estas questões, mas devem prestar especial atenção a estes tópicos quando fazem o seu trabalho preparatório e nas suas negociações.

Anexo A:

Glossário de Termos Chave na Teoria e Prática das Negociações

Abandonar: A acção pela qual uma das partes sai abruptamente da mesa de negociações e ameaça nunca mais voltar; a saída pode ser real ou teatral.

Acordo de Âmbito Parcial: Um ACL Sul-Sul que poderá não cumprir os requisitos legais para os ACL Norte-Norte ou Norte-Sul (ou seja, eliminar tarifas sobre praticamente todos os produtos).

Acordo de Comércio Regional (ACR): Acordos preferenciais que prevêem (no mínimo) o comércio livre entre os membros em praticamente todo o comércio.

Acordos Comerciais Plurilaterais: Os poucos acordos da OMC que não se inserem no âmbito do compromisso único. Apenas os relativos a aeronaves civis e aquisições governamentais permanecem em vigor.

Água: A diferença entre uma taxa pautal aplicada e uma taxa pautal consolidada. Por exemplo, se a taxa vinculada for 5% e a taxa aplicada for 3%, há dois pontos de água na tarifa.

Ajustamento no final: A maior parte ou toda a liberalização vem no final de um período de implementação.

Ancoragem: O pedido ou oferta inicial através da qual um negociador inicia o processo de negociação. Regra geral, um vendedor que ancora alto (ou um comprador que ancora baixo) tende a conseguir melhor resultado.

Bloqueio: A acção pela qual um negociador indica uma falta de vontade de considerar soluções novas ou propostas.

Bluffing: Uma tática em que um negociador finge estar preparado para fazer ou concordar com algo que não tem intenção de fazer.

Bola Baixa (ou Bola Alta): Uma tática através da qual a oferta de um negociador é excessivamente baixa ou alta, esperando que o outro lado aceite um resultado que um negociador informado não aceitaria.

Chapa de Negociação: Qualquer item que o negociador espera utilizar como meio de troca para alguma outra coisa ou resultado desejado; algo de que um negociador está disposto a desistir.

Coeficiente: Uma variável que está "ligada" a uma equação numa fórmula. Nas negociações tarifárias, o coeficiente é um valor negociado que determina o nível de ambição das reduções.

Compromisso único: Uma negociação abrangente que produz um único "pacote de acordo" ou acordo sobre múltiplas questões.

Compromissos Horizontais: Ao abrigo do GATS, um compromisso que se aplica ao comércio em múltiplos sectores de serviços. Os compromissos horizontais são tipicamente limitações ao acesso ao mercado ou ao tratamento nacional.

Concessão: O termo algo infeliz pelo qual são conhecidas as obrigações vinculativas de um acordo comercial. O termo menos pejorativo "compromisso" é geralmente preferido hoje em dia.

Consenso: A maioria das decisões da OMC são tomadas por consenso, o que significa que as votações formais geralmente não são tomadas. O consenso não exige que todos manifestem apoio, mas sim que nenhum proteste.

Contingente Tarifário (TRQ): Uma restrição quantitativa que prevê uma taxa mais elevada sobre os bens importados depois de uma quantidade especificada do item ter entrado no país a uma taxa mais baixa.

Criação de comércio: O efeito positivo que um acordo comercial regional pode ter no comércio entre os seus membros com a substituição de uma fonte de custo elevado por uma fonte de custo mais baixo.

Criação de Valor/Reivindicação de Valor: Numa negociação integradora, as partes criam valor ao encontrar soluções vantajosas para todos – mas depois cada parte procurará reivindicar a maior parte desse valor.

Declaração Ministerial: O comunicado emitido numa reunião ministerial.

Demandeur: O principal defensor ou de uma nova negociação ou (mais frequentemente) de acrescentar alguma questão nova à mesa de negociações. Este papel é normalmente desempenhado pelos maiores membros.

Desvio do Comércio: O efeito negativo que um acordo comercial regional pode ter no comércio entre membros do ACR e países terceiros.

Dividir a diferença: Uma forma de negociação em que as duas partes procuram chegar a um compromisso entre as suas respectivas posições.

Empatar: A acção através da qual um negociador evita chegar a acordo, alegando que é necessário mais tempo. Isto é frequentemente feito apenas com o objectivo de ganhar vantagem.

Equivalente *Ad Valorem* (AVE): Expressão de uma tarifa específica na taxa *ad valorem* equivalente. Por exemplo, se a tarifa é de \$1 cada e o preço médio é de \$10 a AVE é de 10%.

Erosão de Preferência: O processo através do qual o acesso preferencial de que um país goza no mercado de outro é corroído pela liberalização multilateral.

Escalada tarifária: As tarifas aumentam à medida que se passa das matérias-primas para os produtos acabados.

Fórmula de Cortes: As tarifas são reduzidas de acordo com uma fórmula matemática.

Fórmula escalonada: Uma abordagem de fórmula para negociações pautais em que diferentes fórmulas, ou diferentes coeficientes numa fórmula, são aplicados a diferentes tipos de produtos ou países.

Geometria Variável: O termo utilizado para descrever a integração diferenciada (ou seja, alguns membros vão mais longe do que outros), especialmente no seio da União Europeia.

Grupo de Amigos: Um grupo informal de diplomatas da OMC cujos países têm interesses comuns numa determinada questão ou área sectorial. Estes grupos são ad hoc, temporários, e não oficiais.

Inversão de Tarifas: O oposto de escalada tarifária (ou seja, as tarifas caem com o nível de processamento).

Lançamento: O início formal de uma nova ronda de negociações. Isto é geralmente feito através da emissão de uma declaração ministerial que define o âmbito, a tabela e as disposições institucionais.

Lista Negativa: Uma abordagem para a identificação de medidas sujeitas aos termos de um acordo é uma lista negativa. Todos os itens são afectados, excepto aqueles que estão explicitamente listados.

Lista Positiva: Uma abordagem para a identificação de medidas sujeitas aos termos de um acordo é uma lista positiva. Apenas os itens que constam explicitamente da lista são afectados.

Margem de Preferência: O benefício alargado pelas preferências medido pela diferença entre a taxa NMF e a taxa preferencial.

Melhor Alternativa a um Acordo Negociado (BATNA): O plano de apoio do negociador no caso de o Mínimo Acordo Aceitável não poder ser alcançado. Também chamado Plano B.

Membros não residentes: Membros da OMC sem missões permanentes em Genebra.

Mercado Comum: Os membros de um mercado comum eliminam as restrições fronteiriças ao comércio de mercadorias entre os membros e eliminam as barreiras à circulação dos factores de produção.

Mínimo Acordo Aceitável: Também chamado "limite de abandono", este é o valor mais baixo que uma parte está preparada para aceitar. Ver também Preço de Reserva.

Ministerial: Uma reunião realizada a nível de ministros.

Modalidades: O quadro básico através do qual alguns aspectos de uma negociação serão conduzidos. Por exemplo, uma modalidade pode especificar a fórmula pela qual as tarifas vinculadas devem ser reduzidas.

Modo 1, Abastecimento Transfronteiriço: O fornecimento de um serviço "do território de um Membro para o território de qualquer outro Membro". O serviço atravessa a fronteira, mas tanto o prestador como o consumidor ficam em casa. Este modo é comparável à exportação de um bem.

Modo 2, Consumo no Estrangeiro: O fornecimento de um serviço "no território de um Membro ao consumidor de serviço de qualquer outro Membro". O consumidor viaja fisicamente para outro país para obter o serviço.

Modo 3, Presença Comercial: A prestação de um serviço "por um prestador de serviços de um Membro, através da presença comercial no território de qualquer outro Membro" (ou seja, investimento através do estabelecimento de uma sucursal, agência, ou subsidiária integral).

Modo 4, Presença de Pessoas Singulares: A prestação de um serviço "por um prestador de serviços de um Membro, através da presença de pessoas singulares de um Membro no território de qualquer outro Membro". As pessoas singulares entram temporariamente noutra país para prestar serviços.

Nação Mais Favorecida (NMF): A regra do tratamento não discriminatório entre parceiros comerciais. No tratamento tarifário, é a taxa não preferencial.

Negociação Distributiva: Uma forma de negociação conduzida ao longo de uma única dimensão, mais tipicamente de preço. Estes são normalmente casos de ganhos e perdas em que o ganho do vendedor é a perda do comprador.

Negociação Integrativa: Ao contrário da negociação distributiva ganha-perde, este tipo tipicamente implica duas ou mais questões a serem negociadas e pode resultar mais prontamente em resultados ganha-ganha.

Negociações sectoriais: Negociações que são conduzidas a nível de sectores económicos específicos. Por vezes, estas são feitas numa base de zero por zero.

Nenhum: Ao conceber os seus compromissos GATS, um país pode utilizar o termo "nenhum" para indicar que para certos sectores sob um ou mais modos de entrega não faz limites aos seus compromissos vinculativos.

Nomenclatura: A divisão e classificação dos produtos numa tabela pautal; todos os membros da OMC aderem ao Sistema Harmonizado.

OMC-Plus: os compromissos OMC-Plus são aqueles que vão além dos exigidos na OMC.

País de origem: A nacionalidade de um produto, tal como determinada pelas regras de origem.

Parênteses rectos: Uma secção de um acordo que ainda está a ser desenvolvida. Uma ou mais versões entre parênteses rectos desse texto indicarão as propostas apresentadas pelas partes na negociação.

Pedido-Oferta: A modalidade Pedido-Oferta é a mais antiga na condução de negociações tarifárias. Implica a troca de compromissos numa base produto a produto.

Período de implementação: O momento da entrada em vigor das disposições de um acordo.

Pico tarifário: Tarifas extraordinariamente elevadas aplicadas a produtos protegidos. Não existe uma norma universalmente aceite relativamente ao que constitui uma taxa de pico.

Polícia Bom/Polícia Mau: Um estilo de negociação em que um negociador diz à outra parte que só pode ir tão longe quanto uma figura de autoridade real ou imaginária lhe permita ir.

Preço da reserva: Também conhecido como o ponto "de abandono", o ponto menos favorável em que um negociador aceitará um acordo. Ver também Mínimo Acordo Aceitável.

Produtos agrícolas: Mercadorias sujeitas às regras do Acordo sobre Agricultura, definidas como todos os artigos dos capítulos 1-24 do SH, menos peixe e produtos da pesca, mais alguns artigos adicionais.

Provocação: Um estilo de negociação baseado em ameaças de uma saída ou outra acção precipitada.

Racionalidade Limitada: O erro pelo qual um negociador pode erroneamente acreditar que o seu parceiro percebe todas as questões da mesma forma que o negociador.

Reciprocidade de código: Antes do compromisso único, um país não tinha de assinar todos os acordos (ou códigos) alcançados sob os auspícios do GATT.

Redução Horizontal: As tarifas são cortadas transversalmente por uma percentagem. Também chamada linear.

Regionalismo Aberto: Os acordos comerciais regionais são vistos como instrumentos de liberalização regional e multilateral, e não como instrumentos de discriminação contra terceiros.

Regras de Origem: Os critérios utilizados para determinar a nacionalidade de um produto, quer apenas para atribuição estatística, quer na extensão do tratamento preferencial.

Sala Verde: Um termo informal utilizado para descrever as reuniões de porta fechada realizadas pelas partes contratantes mais influentes do GATT; esta abordagem é menos frequentemente utilizada na era da OMC.

Segundo-Melhor: Os críticos dos ACR descrevem-nos geralmente como as "segundas melhores" alternativas à liberalização não preferencial, na medida em que estes acordos impõem custos a países terceiros.

Sem restrições: Num calendário do GATS, um país pode indicar que certos sectores estão "sem restrições" sob um ou mais modos de entrega. Isto significa que o país não assume quaisquer compromissos.

Sistema Harmonizado (SH): Sistema padronizado de nomenclatura para tabelas tarifárias.

Substancialmente todo o comércio: Para ser consistente com os requisitos do Artigo XXIV do GATT, um ACR deve cobrir "substancialmente todo" o comércio. O significado exacto é, infelizmente, vago.

Tarifa Ad Valorem: Uma tarifa avaliada como uma percentagem do valor das mercadorias importadas.

Tarifa Composta: Uma tarifa que incorpora tanto uma componente específica como uma *ad valorem*.

Tarifa de Negociação: Uma tarifa que um país levantou especificamente com o objectivo de negociar a sua redução em troca da adesão de outros países.

Tarifa específica: Uma tarifa que é denominada em números ou quantidades específicas (por exemplo, \$1 por litro).

Tarifa Externa Comum (TEC): Os países membros de uma união aduaneira ou mercado comum têm a mesma taxa pautal para as importações de países terceiros.

Taxa aplicada: A taxa pautal que um país aplica efectivamente às importações.

Taxa de Vinculação: A taxa a que um país se vinculou numa negociação ou acordo comercial.

Texto do Presidente: Também referido como marca do presidente ou projecto de presidente, este é um texto proposto pelo presidente de um grupo de negociação ou grupo de trabalho.

União Aduaneira: Um acordo comercial regional em que os membros vão além da eliminação de barreiras no comércio interno para criar uma pauta externa comum.

Vinculação: Uma obrigação juridicamente vinculativa; frequentemente utilizada de forma intercambiável com "taxa vinculada".

Zero-por-Zero: Acordos pautais sectoriais que resultam na eliminação total de tarifas.

Zona de Comércio Livre (ou Acordo): A forma mais rasa de acordo de comércio regional. Dois ou mais países concordam em eliminar as restrições fronteiriças sobre mercadorias (e normalmente também sobre serviços).

Zona de Possível Acordo (ZOPA): Os resultados em que um potencial acordo beneficiaria todas as partes mais do que as suas opções alternativas. Também conhecida como a zona de negociação.

Zonas de Negociações Negativas: Uma situação em que não existe ZOPA real. Nenhum negócio é possível porque as exigências mínimas do vendedor são maiores do que as máximas do comprador.

Anexo B:

Instruções Gerais para a Negociação Simulada

Introdução

O material que se segue são as instruções gerais para a negociação simulada que faz parte integrante deste curso sobre táticas de negociação. Essa simulação deve ser conduzida durante todo o curso, e será estreitamente interligada com as palestras e outros exercícios em sala de aula. Foi concebido para dar aos participantes a oportunidade de testar as suas competências no planeamento e execução das suas táticas para uma negociação comercial, e será complementado por críticas detalhadas e úteis do seu desempenho por parte do instrutor.

Note-se que, para além destas instruções gerais, cada uma das quatro equipas neste exercício receberá instruções confidenciais. Estas instruções especificarão com maior precisão os objectivos que perseguirão nestas conversações, bem como o número de pontos (positivos e negativos) que receberão para resultados específicos.

Uma nota sobre o número de instruendos

Estas instruções assumem que há pelo menos 25 participantes no curso, de tal forma que cada uma das quatro equipas de país tem cinco membros. Este número permite a cada um deles designar uma pessoa para cada um dos cinco comités de negociação, mais a designação de um dos membros da equipa para presidir a um dos comités. No caso de haver entre 26 e 49 participantes, devem ser designadas pessoas adicionais (tão uniformemente quanto possível) para cada equipa de cada país; no caso de haver 50 ou mais participantes, será possível realizar duas versões simultâneas da simulação.

São necessários mais ajustes no caso de o número de participantes ser menor. É relativamente fácil acomodar uma turma de 20-24 pessoas, consolidando o trabalho dos dois primeiros comités. Em vez de ter um Comité Director a tratar da Secção A do projecto de declaração, e um Comité de Regras a tratar da Secção B, o Comité Director assumiria assim ambas as tarefas. Também será possível, embora subaproveitado, fazer mais consolidações no caso de uma turma ser ainda mais pequena. Se houver 16-19 participantes, por exemplo, o trabalho dos dois comités que tratam do acesso ao mercado de mercadorias (secções D e E do projecto) poderá igualmente ser combinado num só. Tal consolidação é de longe preferível a abandonar completamente um projecto de secção, porque ao fazê-lo mantém a integridade dos pontos disponíveis. Todas as equipas começam com um número aproximadamente igual de pontos disponíveis para a simulação como um todo, mas estes não estão distribuídos uniformemente pelos comités e deixaria de haver "igualdade de condições" se uma ou mais destas secções de esboço fossem retiradas da mesa.

**Preparar o terreno para o Acordo:
Instruções para todas as Delegações participantes
na Reunião Sherpa de Janeiro de 2023**

Introdução

Está prestes a participar numa reunião preparatória entre quatro parceiros – Índia, Quênia, Reino Unido, e Estados Unidos – que procuram estabelecer um acordo comercial regional por um título ainda por determinar. A ideia é iniciar as negociações numa futura reunião ministerial. Já foram realizadas várias reuniões de trabalho para desenvolver os textos da declaração ministerial que definirá os objectivos e estabelecerá a tabela das negociações. Estes esboços ainda contêm muitas questões que devem ser decididas ou por si e pelos seus colegas de nível adjunto ou, caso contrário, pelos ministros.

Esta é a última reunião Sherpa deste tipo a ser realizada antes da reunião ministerial. A nossa tarefa é facilitar o caminho para essa reunião, alcançando o maior número possível de decisões relativas aos objectivos e à condução da negociação quadripartida. O projecto de declaração ministerial, tal como reproduzido abaixo, consiste numa secção introdutória e quatro partes subsidiárias. Essas partes correspondem às comissões principais nas quais nos iremos reunir.

É de notar que esta declaração ministerial proposta é um pouco mais detalhada do que é frequentemente o caso em tais documentos, uma vez que há vários pontos em que se aprofunda mais nas modalidades do que é normalmente o caso. Trata-se de um artefacto das negociações conduzidas até agora, que começou como um compromisso puramente bilateral entre o Reino Unido e os Estados Unidos. Essas negociações, que foram anunciadas em 2018 mas não puderam começar a sério até o Reino Unido completar a sua saída da União Europeia, mais tarde estagnaram em vários tópicos. Os ministros anglo-americanos do comércio esperavam no entanto transferir parte do seu trabalho manual das anteriores negociações bilaterais para este novo compromisso, e nas reuniões preparatórias que conduziram à nossa actual conjuntura, os seus homólogos indianos e quenianos ofereceram o seu próprio articulado sobre quase todas as questões em cima da mesa. Restam agora muitos parênteses rectos no texto, e embora todos os participantes esperem resolver o maior número possível desses parênteses rectos nas nossas próximas reuniões, reconhecem que pode ainda haver um trabalho considerável para os nossos ministros.

Cada delegação tem uma mistura de interesses ofensivos e defensivos, tal como estabelecido nas instruções confidenciais que receberá em breve. Os seus principais objectivos neste exercício são (1) eliminar o maior número possível de obstáculos a um documento "limpo" para os ministros, ao mesmo tempo que (2) ganhar o maior número possível de pontos para a sua equipa, assegurando que este conteúdo reflecta os seus interesses. Fá-lo-á inicialmente nos comités que tratam de partes específicas da declaração, e que realizam as suas primeiras reuniões formais. As decisões tomadas nestes comités estão sujeitas a posterior ratificação, modificação, ou negociação na conferência plenária. Entre essas reuniões, consultará dentro das suas delegações nacionais e negociará com outras delegações de modo a resolver as diferenças pendentes. Ver Quadro 1 para mais pormenores sobre a tabela deste exercício.

Tabela 1: Calendário para o Exercício da Reunião Sherpa

Data	Evento	Conteúdo ou Finalidade
Antes do exercício	Distribuição de instruções e atribuições	Os participantes são encorajados a familiarizarem-se com o exercício global, e a estabelecerem contacto com os membros da sua equipa.
Dia 1	Sessão sobre a condução das negociações	Depois de rever a forma como as negociações comerciais são feitas no mundo real, será apresentado o objectivo e a conduta do exercício.
Dia 1 (tarde)	Distribuição de instruções confidenciais	As equipas receberão as suas instruções confidenciais. Deverão organizar reuniões após as aulas, a fim de fazerem atribuições de papéis e iniciarem os preparativos para as suas propostas escritas.
Dia 2	Preparação da estratégia e proposta formal	As equipas devem rever as suas opções, conceber uma estratégia, e preparar as apresentações escritas. São também possíveis consultas informais e preliminares com outras equipas. Cada equipa anunciará uma lista de atribuições de papéis identificando os nomes e contactos dos seus membros.
Dia 3	Primeira reunião de comissões	Cada um dos cinco comités realizará sessões formais, com tempo atribuído primeiro para a soma das propostas das equipas (máximo 10 minutos cada), seguido de discussão ou negociação preliminar.
Dia 4	Condução das negociações	As equipas reunir-se-ão em momentos a acordar para partilhar informações e formar estratégias, e as negociações entre as equipas terão lugar em qualquer configuração que desejarem (bilateral, de todas as partes, etc.), sempre que necessário, e sobre qualquer questão ou pacote de questões, seja através de correio electrónico, Zoom, ou outros meios. Durante este mesmo período, os presidentes das comissões procurarão construir um consenso.
Dia 5	Sessão plenária final	Todos os participantes participarão numa sessão plenária para a revisão final das ofertas e da realização de negócios, com o objectivo de remover o maior número possível de parênteses do projecto de texto ministerial.
Dia 5	Resultados, prémios, e lições aprendidas	O instrutor revelará o número de pontos ganhos por cada equipa, apresentará prémios sobre essa e outras bases, e oferecerá críticas construtivas sobre o desempenho dos participantes. Os participantes discutirão as lições aprendidas com o exercício.

Países, Comités e Funções

Cada participante neste exercício terá duas tarefas. A primeira diz respeito à equipa do país para a qual cada pessoa é designada pelos proctores. A segunda é o papel atribuído a cada membro de uma equipa, que deve ser determinado por consultas no seio dessa equipa.

Tal como resumido no Quadro 2, estas negociações serão conduzidas em cinco comités. Estes consistem num Comité Director, bem como em quatro comités subsidiários que tratam cada um de uma série de assuntos. Cada um destes comités corresponde a uma secção do projecto de declaração ministerial. Cada equipa deverá atribuir os seus membros a várias funções. Para além do chefe da delegação, cuja selecção deverá ser a primeira ordem de trabalhos quando as equipas realizarem a sua primeira reunião organizacional, estes incluem três tipos diferentes de atribuições dos comités. Cada equipa deve designar um dos seus membros para presidir a um comité, conforme explicado em maior profundidade a seguir. Se os níveis de pessoal o permitirem, poderá designar mais do que uma pessoa para qualquer comité; isto poderá permitir (por exemplo) que uma pessoa fale por si enquanto outra conduz investigação, se envolve com outros países, ou se comunica com o resto da delegação. As equipas também podem desejar (se o seu número o permitir) designar supervisores como "gestores de nível intermédio" entre os representantes do comité e os chefes de delegação, atribuindo a essas pessoas a tarefa de coordenar a posição nacional em mais do que um comité.

Quadro 2: Comités de Negociação na Reunião Sherpa

Comité	Secção do Projecto	Presidente
Comité Directivo	A	Rotação por ordem alfabética, começando pela Índia*
Regras	B	Estados Unidos da América
Comércio de Serviços, Investimento e Propriedade Intelectual	C	Quénia
Acesso ao Mercado Não-Agrícola, Compras Governamentais e Tópicos Relacionados	D	Índia
Agricultura e Tópicos Relacionados	E	Reino Unido

* : A primeira reunião deste comité será presidida pela Índia, a segunda pelo Quénia, a terceira pelo Reino Unido, e a quarta pelos Estados Unidos da América. Esta sequência irá repetir-se se o comité realizar mais de quatro reuniões. A presidência da sessão plenária será determinada por esta mesma ordem (ou seja, quem quer que exerça a próxima presidência no Comité Directivo).

Os Textos e os Parênteses Rectos

Encontrará em anexo os projectos de textos a serem considerados pelos comités, sob a forma de um projecto de declaração ministerial em cinco partes. Como é prática corrente, todos os conteúdos do projecto que ainda estão em discussão foram colocados entre parênteses rectos que também sinalizam o proponente, colocando o nome de uma Parte dentro dos parênteses (por exemplo, "[Índia: texto]"). Embora se pense que o texto que não está entre

parênteses rectos não seja controverso, todos os conteúdos nestes rascunhos estão potencialmente abertos a emendas. As delegações podem propor alterações que assumam qualquer uma das seguintes formas:

- A remoção de parênteses rectos, indicando assim a adopção do conteúdo proposto;
- A inserção de conteúdos alternativos para qualquer texto (quer esteja ou não actualmente entre parênteses rectos);
- A inserção de um conteúdo inteiramente novo, incluindo sobre tópicos ainda não incluídos no rascunho; ou
- A eliminação de texto existente (entre parênteses rectos ou não).

Quaisquer itens que ainda estejam entre parênteses rectos no final desta reunião, ou que não sejam definitivamente aprovados ou retirados, devem aguardar resolução na conferência ministerial. Se áreas importantes permanecerem por resolver na conferência ministerial, os ministros podem decidir substituir uma linguagem menos específica. Também se entende que questões não substantivas de estilo, gramática e consistência podem ser corrigidas nas semanas entre esta reunião Sherpa e a ministerial. Por exemplo, se as Partes chegarem a acordo sobre o título do acordo proposto, as referências a "o Acordo" serão alteradas através do texto por uma questão de coerência. Do mesmo modo, os tópicos que são enumerados nos parágrafos iniciais da Secção A serão, se necessário, expandidos ou contratados de modo a reflectir com precisão o conteúdo das outras secções (por exemplo, se as Partes decidirem no Comité das Regras abandonar as negociações propostas sobre a questão A, mas esquecerem de reflectir esse facto no ponto correspondente da Secção A, a revisão final corrigirá esta omissão). Quaisquer diferenças entre ortografias britânicas e americanas (por exemplo, favor versus favour, liberalizar versus liberalise) serão igualmente reconciliadas nessa fase; à luz do facto de três das quatro Partes utilizarem o estilo britânico, essa ortografia prevalecerá nos textos oficiais.

A tomada de decisões e a prossecução do Consenso

Todas as decisões tomadas nas comissões (para além das decisões parlamentares do presidente) serão tomadas sob uma regra de consenso. No sentido mais restrito, esse consenso é mais frequentemente descoberto quando uma equipa coloca a questão sobre alguma proposta e o presidente pergunta se existem objecções; se nenhuma equipa se opuser, o presidente pode reconhecer esse consenso e (se apropriado) fazer quaisquer alterações correspondentes no texto. Em termos mais gerais, o presidente e outros membros da comissão poderão ter de se envolver em consultas e negociações substanciais a fim de conceber fórmulas aceitáveis para todos (ou pelo menos não rejeitadas por nenhum). Encontrar este consenso pode exigir consultas frequentes com o chefe da delegação e os membros da equipa de outros comités, e pode implicar negociações que se estendam através das linhas do comité.

Qualquer conteúdo adoptado em qualquer comissão será objecto de uma análise mais aprofundada na sessão plenária. Essa sessão partirá do pressuposto de que todos os conteúdos aprovados em comissão serão considerados como aprovados pelo plenário, a menos que sejam levantadas objecções. Se forem levantadas objecções a qualquer conteúdo,

as modificações ao texto de qualquer comissão poderão ser consideradas ao abrigo de uma regra de consenso.

Note-se que sempre que é concedido consenso sobre qualquer aspecto de uma negociação, este só pode ser retirado se se chegar a um novo consenso. Nenhuma parte ou grupo de partes pode desfazer por si só um consenso estabelecido ao nível do comité (embora as questões possam mais tarde ser reexaminadas na sessão plenária). Se um comité concordar definitivamente em incluir um determinado parágrafo na sua declaração, por exemplo, esse conteúdo ficará aprovado, a menos que todas as partes concordem mais tarde em retirá-lo, alterá-lo, ou substituí-lo. Os comités e os seus presidentes devem, portanto, ter o cuidado de distinguir entre propostas que permanecem em discussão (para as quais ainda se procura consenso), acordos que podem ser feitos numa base provisória (para os quais todas as partes indicaram que o consenso pode ser possível, mas que precisam de consultar os membros da sua equipa ou ver como a proposta se enquadra num pacote final), e acordos que são feitos numa base definitiva (para os quais o consenso foi definitivamente estabelecido).

As Tarefas do Presidente

Quem for designado para presidir a um comité têm três responsabilidades. A mais simples delas é assegurar uma discussão ordeira e justa no comité, dando a palavra aos intervenientes.

Uma segunda responsabilidade do presidente, que poderá ser partilhada com qualquer pessoa que se ofereça para actuar como secretário do comité, é registar a versão oficial do projecto de documento do comité. Isto deve ser feito (1) acrescentando texto novo e entre parênteses rectos (e indicando o seu proponente) sempre que uma ou mais delegações o propõem, (2) removendo parênteses rectos e usando sublinhado para indicar qualquer texto que tenha sido adoptado por consenso, e (3) usando ~~rasurado~~ para indicar qualquer texto (seja do documento original ou proposto no decurso das negociações) que tenha sido eliminado, derrotado, ou retirado. O presidente deve enviar e-mails a todos os membros do comité, bem como ao instrutor, no final de cada sessão de trabalho. Essas mensagens de correio electrónico devem declarar que não foram feitas alterações à versão anterior ou – caso tenha havido alterações – anexar uma cópia do documento de trabalho revisto.

Os presidentes devem assegurar que as suas comissões não adoptem textos contraditórios. Isto por vezes significa assegurar que apenas um conjunto de parênteses rectos numa determinada frase ou parágrafo seja removido, e por vezes significa assegurar que seja feita uma escolha entre parágrafos concorrentes.

Sempre que um parágrafo totalmente novo é introduzido, deve ser numerado com o aditamento de uma minúscula *a* para indicar o que se segue (por exemplo, {C1a} será um novo conteúdo que se segue a {C1}).

Para aqueles que possam não estar familiarizados com a formatação especial do texto em Word, ver as setas abaixo que mostram onde encontrar as opções de sublinhado e riscado na página "home". Basta seleccionar o texto que deseja destacar e clicar em qualquer um destes botões (ou clicar no botão e depois digitar novo texto). O sublinhado também pode ser feito utilizando o comando CTRL-U de duas teclas.



A terceira e mais difícil responsabilidade da presidência é a de construir um consenso. Os participantes devem funcionar aqui com base no princípio utilizado na OMC, onde se espera que os presidentes ajam em nome da comunidade como um todo. Isto significa que o presidente não fala pelo seu país; isso é feito ou por outro membro da mesma equipa, ou após a passagem temporária da presidência a um membro de um comité de outro país. O presidente deve, em vez disso, ajudar todos os membros da comissão nos seus esforços para alcançar acordos mutuamente benéficos. Isto requer normalmente que o presidente ouça atentamente as preocupações de todos os membros, tente encontrar possíveis zonas de acordo, e sugira por vezes que alguns pares de países se encontrem em privado para resolver um ponto específico de fricção. O presidente pode também tentar quebrar um impasse, elaborando um "texto do presidente" e submetendo-o à comissão, quer para acordo, quer como base para discussão. Tal texto poderá tratar apenas de uma única questão (geralmente como um compromisso entre duas ou mais posições), ou vincular várias (propondo assim uma ou mais soluções de compromisso), ou pode mesmo oferecer um projecto completo do articulado em debate no comité.

Como marcar pontos

Será pontuado neste exercício sobre o quão bem concebe e prossegue a sua estratégia. Cada item identificado nas suas instruções confidenciais traz consigo um número específico de pontos, e estes são expressos ou em números positivos (o que significa que ganhará pontos ao obter a aprovação para números entre parênteses rectos ou novo conteúdo) ou em números negativos (o que significa que perderá pontos se for adoptada um conteúdo que prejudique os seus interesses).

Note-se que os pontos associados a cada item podem ser ganhos ou perdidos das seguintes formas:

- A maioria dos itens das suas instruções confidenciais dizem respeito a texto específico que já está em cima da mesa, mas ser-lhe-á também dado algum novo conteúdo a propor. Ganhará todos os pontos disponíveis para um determinado assunto se conseguir a aprovação para o conteúdo preciso que é proposto.
- Pode ganhar um número menor de pontos por garantir a adopção de uma versão revista ou de compromisso deste conteúdo. Basearemos quaisquer deduções numa avaliação da medida em que o conteúdo revista cumpre o objectivo subjacente, de modo que (por exemplo) se fizer um compromisso imparcial com outra delegação, cada equipa receberá metade dos pontos que estavam disponíveis para essa equipa.¹⁵
- Os pontos que ganhar através de qualquer uma destas vias podem, no entanto, ser reduzidos se qualquer outro conteúdo for aprovado no projecto que contradiga esta realização.

As mesmas instruções gerais aplicam-se a assuntos sobre os quais os pontos potenciais de uma equipa são negativos em vez de positivos. Por exemplo, se uma equipa tiver quatro pontos positivos em jogo e outra equipa tiver quatro pontos negativos em jogo, receberão dois pontos positivos ou negativos, respectivamente, se chegarem a um compromisso equilibrado.

Note-se também que os pontos serão atribuídos independentemente de quem assuma o papel activo numa negociação. Por exemplo, imagine que a equipa A tinha cinco pontos em jogo para garantir um resultado específico, e a equipa B tinha dez pontos em jogo para garantir esse mesmo resultado; imagine ainda que este resultado é de facto alcançado. A equipa B receberia os seus dez pontos na totalidade, mesmo que a equipa A fizesse todo o trabalho para que isso acontecesse.

Como regra geral, não há pontos em jogo para uma equipa em qualquer questão que não esteja explicitamente coberta nas suas instruções confidenciais. Se duas ou mais das outras equipas disputarem alguma questão não discutida nas suas instruções, e nenhuma das suas posições entrar em conflito com qualquer dos seus outros objectivos, pode considerar-se livre

¹⁵ Note-se que isto *não* significa que cada equipa obterá metade dos pontos totais que estão em jogo. Se um par de equipas alcançar um compromisso equilibrado entre as suas duas posições, e uma delas tiver dez pontos em jogo e a outra apenas quatro, receberá cinco e dois pontos, respectivamente, em vez de sete pontos cada uma. Os mesmos princípios gerais aplicar-se-ão, embora com matemática ligeiramente mais complicada, se os resultados forem enviesados para um dos lados (por exemplo, o instrutor poderá estimar que uma equipa obteve 70% do que queria e a outra apenas 30%).

para se abster dessa parte da negociação. Em todos esses casos, contudo, as equipas farão bem em considerar como poderão oferecer apoio a um desses parceiros de negociação em troca do seu apoio nalgum assunto de interesse.

Como Chegar a Acordo

Deve estar ciente durante todo o exercício de que há pouco agora em cima da mesa que é susceptível de produzir um resultado vantajoso para todos os quatro países. Pode assumir que na maioria dos assuntos em consideração, para que qualquer parte ou conjunto de partes ganhe pontos positivos em qualquer questão, pelo menos uma outra parte – e por vezes duas ou mesmo três – terá provavelmente de aceitar alguns pontos negativos. Existem, no entanto, várias formas de as partes nesta negociação poderem chegar a acordos em que todas as partes acabem por tirar vantagem:

- A forma mais simples de fazer um acordo é procurar compromissos dentro do conteúdo de um assunto específico. Por vezes pode ser possível que a redacção de um determinado parágrafo, ou os parágrafos dentro de um determinado título, possam ser trabalhados de uma forma que satisfaça pelo menos parcialmente todas as partes na negociação. Note-se contudo que nesta fase das negociações, quando a maioria dos assuntos menos controversos tiverem sido resolvidos, pode não restar muita matéria pendente que permita uma resolução fácil.
- Deve tentar averiguar se as áreas em que a oposição expressa por um ou mais países é na realidade menos severa do que poderia inicialmente parecer, especialmente se os interesses ofensivos do *demandeur* superarem os interesses defensivos do oponente. Saber quanto está em jogo para mais do que um país em mais do que uma questão é um primeiro passo importante para encontrar soluções de compromisso úteis entre questões.
- Para além de trabalhar com os seus parceiros para encontrar acordos que abranjam mais do que um item em consideração na sua comissão, pode ser ainda mais vantajoso envolver-se nesse tipo de trocas entre comissões. Por exemplo, se uma ou mais partes na negociação global estiverem dispostas a aceitar um número líquido negativo de pontos para as questões em consideração nalgum(s) comité(s), poderão ser mais do que compensados pelos resultados nos restantes comités.

Ou para reduzir o conselho a uma única expressão: O objectivo final é conseguir um acordo que seja positivo para cada membro e para o grupo como um todo, mas esse objectivo colectivo só pode ser assegurado se todos estiverem dispostos a suportar uma parte do fardo. Desde que os países estejam dispostos a baixar as suas expectativas de ganhos nalgumas áreas, e a aceitar algumas perdas noutras, deverá ser possível reunir um pacote em que (1) todas as equipas tenham resultados líquidos positivos e (2) reduzam significativamente o número de questões que os ministros precisam de tratar.

Lembre-se também que não tem a obrigação de resolver tudo. Espera-se que algumas questões – talvez muitas ou mesmo a maioria – acabem por ser deixadas para pessoas que estão acima do seu nível de remuneração. Se isso acontecer, estaremos simplesmente a reproduzir o que ocorre tão frequentemente no mundo real.

Cumpra o papel que lhe foi atribuído – e nunca mostre as suas instruções ou mencione os seus pontos

É importante que se aborde a tarefa como se ela estivesse a decorrer no mundo real. Isso significa nunca procurar um atalho ao derrubar a "quarta parede" e reconhecer explicitamente que se trata de um jogo. Acima de tudo, em nenhum momento deverá mostrar ou revelar as suas instruções confidenciais a qualquer membro de qualquer outra delegação, nem deverá referir-se directamente ao número de pontos que estão em jogo.

Em vez de quantificar os pontos reais, é encorajado a utilizar eufemismos através dos quais pode sinalizar aos seus homólogos o quão fortes são os seus interesses em cada área. "Isso é um interesse vital para nós" é muito melhor do que dizer que está disposto a ganhar ou a perder um grande e preciso número de pontos sobre um determinado assunto, por exemplo, ao mesmo tempo que dizer algo como "Este é um assunto sobre o qual estamos dispostos a mostrar alguma flexibilidade" é uma forma apropriada de sinalizar que pode dar-se ao luxo de ceder nalgum assunto sobre o qual a sua aposta é mais baixa. Existem muitas outras formas de se expressar: Em vez de dizer "Temos dez pontos em jogo na questão A mas apenas três pontos em jogo na questão B", por exemplo, pode simplesmente dizer "A questão A é significativamente mais importante para nós do que a questão B". Tais expressões devem tipicamente ser feitas com a intenção de fazer um acordo, tal como dizer "Pode ser difícil para nós fazer o que sugere sobre a questão B, mas provavelmente conseguiremos fazê-lo se fizer o que propomos na questão A", ou alguma outra formulação que transmita a mensagem sem estragar o jogo.

A. INTRODUÇÃO AO PROJECTO DE DECLARAÇÃO MINISTERIAL

Preâmbulo

{A1} Nós, os Ministros do Comércio e dos Negócios Estrangeiros da Índia, Quênia, Reino Unido e Estados Unidos da América, reunimo-nos em Londres em Fevereiro de 2023 para prosseguir os interesses comuns das Partes Desenvolvidas e das Partes em Desenvolvimento¹⁶ na promoção de uma maior integração das nossas economias. Resolvemos começar imediatamente a desenvolver a [Índia: Association of Like-Minded States] [Kenya: North-South Trade Scheme] [Reino Unido: New Trade Partnership] [Estados Unidos: USUKIK Alliance],¹⁷ um acordo comercial regional no qual as barreiras ao comércio e ao investimento entre as Partes serão progressivamente eliminadas.

Regras

{A2} Tal como elaborado na Secção B da presente Declaração, negociaremos regras relativas à resolução de litígios, excepções, salvaguardas e soluções comerciais, barreiras técnicas ao comércio [Quênia, Reino Unido e Estados Unidos: e reconhecimento mútuo de normas], transparência e anti-corrupção, direitos laborais, ambiente, [e] empresas estatais e empresas de comércio estatal [Índia e Estados Unidos: , e moeda e taxas de câmbio].¹⁸

Comércio de Serviços, Investimento e Propriedade Intelectual

{A3} Tal como elaborado na Secção C da presente Declaração, negociaremos compromissos sobre comércio de serviços, investimento, e propriedade intelectual. Entre os objectivos mais específicos desta negociação encontram-se compromissos sobre serviços financeiros, entrada temporária [Índia e Quênia: para prestadores de serviços] [Reino Unido e Estados Unidos: para empresários], telecomunicações, e comércio electrónico.

Acesso ao Mercado Não-Agrícola, Compras Governamentais e Tópicos Relacionados

{A4} Tal como elaborado na Secção D da presente Declaração, negociaremos compromissos sobre o acesso ao mercado não agrícola, contratos públicos e tópicos relacionados. Entre os tópicos mais específicos desta negociação estão a cobertura de produtos [e excepções], períodos de base e taxas de base, regras de origem, [outros direitos e encargos,] [e] administração aduaneira e facilitação do comércio, [Reino Unido e Estados Unidos: inspecção

¹⁶ Quaisquer referências no texto aos Parceiros em Desenvolvimento significam a Índia e o Quênia; quaisquer referências aos Parceiros Desenvolvidos significam o Reino Unido e os Estados Unidos.

¹⁷ Note-se que como o título deste arranjo ainda está sujeito a negociação, todas as referências nos textos que se seguem são actualmente estilizadas como "O Acordo". Todas as referências serão actualizadas se e quando as Partes acordarem num título.

¹⁸ Note-se que embora alguns dos conteúdos dos parágrafos {A2} a {A5} estejam entre parênteses rectos, as questões substantivas a que se referem devem ser decididas principalmente em outras secções e por outros comités. Estes parágrafos podem ser ajustados pelo Comité Director ou pela sessão plenária, de modo a estarem em conformidade com as decisões que se reflectem noutros pontos do projecto de documento, mas que podem, em alternativa, ser deixados para a revisão final que será feita a este documento entre a reunião do Sherpa e a conferência ministerial.

pré-embarque], [Índia e Quênia: restrições para salvaguardar a balança de pagamentos,] bem como questões em sectores como os têxteis e vestuário [e ferro e aço].

Agricultura e Tópicos Relacionados

{A5} Tal como elaborado na Secção E da presente Declaração, negociaremos compromissos sobre agricultura e tópicos relacionados. Entre os tópicos mais específicos desta negociação encontram-se o acesso ao mercado, segurança alimentar, subsídios e outros apoios, medidas sanitárias e fitossanitárias, e impostos e outras restrições sobre produtos agrícolas e matérias primas.

Desenvolvimento, Desenvolvimento de Capacidades e Equidade

{A6} As Partes procuram assegurar que o Acordo será um modelo de alto padrão para o comércio e integração económica, e em particular assegurar que todas as Partes possam obter os benefícios completos do Acordo, sejam plenamente capazes de implementar os seus compromissos, e emergir como sociedades mais prósperas com mercados fortes. [Índia: As Partes tratarão a geometria variável como um princípio fundamental a ser consagrado no Acordo].

{A7} As Partes identificarão e analisarão áreas para potenciais esforços de cooperação e desenvolvimento de capacidades, numa base mutuamente acordada [Estados Unidos da América: e sujeito à disponibilidade de recursos]. [Quênia: O Acordo preverá níveis específicos de compromissos financeiros por parte das Partes Desenvolvidas para apoiar estas actividades nas Partes em Desenvolvimento].

{A8} [Quênia: Negociaremos disciplinas, desde que as Partes possam renunciar a uma obrigação imposta a uma Parte do presente Acordo, a pedido de uma Parte. Tais decisões serão de preferência tomadas por consenso, mas (caso contrário) poderão ser tomadas por três quartos das Partes].

{A9} [Índia e Quênia: As partes devem proporcionar flexibilidades às partes em diferentes níveis de desenvolvimento económico. Estas flexibilidades incluirão, entre outras, uma consideração especial e um período de transição adicional na implementação do presente Acordo, numa base caso a caso].

[Estados Unidos: **Economias Não de Mercado**]

{A10} [Estados Unidos da América]: As Partes negociarão uma disposição estabelecendo que se uma Parte Contratante celebrar um acordo de comércio livre com um país não de mercado, as outras Partes podem denunciar o presente Acordo em relação a essa Parte Contratante com um pré-aviso de seis meses e substituir o presente Acordo por um acordo entre alguns ou todos os restantes membros.]

Calendário de Negociações

{A11} [Quênia: Estas negociações serão conduzidas em duas fases. Na primeira fase, o Acordo abrangerá as questões constantes das secções D e E da presente Declaração. As Partes pretendem concluir estas negociações o mais tardar até 1 de Janeiro de 2024, com o acordo resultante a entrar em vigor o mais tardar até 1 de Janeiro de 2025. Na segunda fase, o acordo

abrangerá os restantes temas das secções B e C. As Partes pretendem concluir estas negociações o mais tardar a 1 de Janeiro de 2026, entrando o acordo resultante em vigor o mais tardar a 1 de Janeiro de 2027].

{A12} [Reino Unido]: As Partes pretendem concluir todos os aspectos destas negociações até 31 de Julho de 2024, com o acordo resultante a entrar em vigor o mais tardar em 1 de Janeiro de 2025].

{A13} [Estados Unidos da América]: As Partes pretendem concluir todos os aspectos destas negociações até 1 de Janeiro de 2025, com o acordo resultante a entrar em vigor o mais tardar em 1 de Janeiro de 2026].

B. PROJECTO DE DECLARAÇÃO DA COMISSÃO SOBRE AS REGRAS

Resolução de Litígios

{B1} O capítulo de Resolução de Litígios do Acordo estabelecerá o princípio de que as Partes devem fazer todas as tentativas para resolver litígios através da cooperação e consulta e encorajar a utilização de mecanismos alternativos de resolução de litígios quando apropriado. Quando tal não for possível, as Partes procurarão que estas disputas sejam resolvidas através de painéis imparciais e não tendenciosos. O mecanismo de resolução de disputas criado neste capítulo aplicar-se-á em todo o Acordo [Índia e Quênia: com algumas excepções específicas].

{B2} [Reino Unido]: Os painéis terão em consideração as opiniões escritas fornecidas por entidades não governamentais localizadas no território de qualquer Parte em litígio durante o processo de resolução de litígios. [Estados Unidos da América]: Os painéis considerarão os pedidos de entidades não governamentais localizadas no território de qualquer Parte em litígio para fornecer pontos de vista escritos sobre o litígio aos painéis durante os procedimentos de resolução de litígios].

{B3} O capítulo Resolução de Litígios permitirá [Índia: apenas como último recurso] a utilização de retaliação comercial (por exemplo, suspensão de benefícios), se uma Parte que se verifique não ter cumprido as suas obrigações não cumprir as suas obrigações. [Quênia: Antes de recorrer à retaliação comercial, uma Parte considerada em violação pode negociar ou arbitrar um período de tempo razoável para remediar a violação].

Excepções

{B4} O Capítulo Excepções incorporará as excepções gerais previstas no Artigo XX do Acordo Geral sobre Rubricas pautais e Comércio de 1994, especificando em geral que nada no Acordo deverá ser interpretado no sentido de impedir a adopção ou aplicação por uma Parte de medidas necessárias para, entre outras coisas, proteger a moral pública, proteger a vida ou saúde humana, animal ou vegetal, proteger a propriedade intelectual, aplicar medidas relativas a produtos do trabalho prisional, e medidas relativas à conservação de recursos naturais exauríveis.

{B5} [Reino Unido]: As Partes explorarão a possibilidade de expandir sobre os aspectos do Artigo XX do GATT que estão relacionados com o ambiente e com a saúde humana, animal e vegetal, com o objectivo de proporcionar um maior espaço entre as Partes para adoptar e aplicar políticas de apoio ao bem-estar humano, alterações climáticas, e outras questões ambientais].

{B6} [Índia: Quaisquer medidas que uma Parte tome com base no facto de a medida ser necessária para a protecção dos seus interesses essenciais de segurança serão totalmente sujeitas a revisão por painéis]. [Reino Unido: Em termos a negociar, os painéis podem considerar certos tipos de medidas que uma Parte tenha tomado para a protecção dos seus interesses essenciais de segurança, de modo a determinar se essas acções se relacionam com preocupações de *boa-fé* de segurança nacional e não são meras formas disfarçadas de protecção]. [Estados Unidos da América]: Uma Parte pode tomar qualquer medida que considere necessária para a protecção dos seus interesses essenciais de segurança].

Salvaguardas e recursos comerciais

{B7} O capítulo sobre os remédios comerciais promoverá a transparência e o devido processo nos procedimentos de remédio comercial através do reconhecimento das melhores práticas, mas não afectará os direitos e obrigações das Partes no âmbito da OMC. Negociaremos um mecanismo que permita a uma Parte aplicar medidas de salvaguarda transitórias durante um determinado período de tempo se as importações aumentarem em resultado dos cortes pautais implementados no âmbito do Acordo causarem prejuízos graves a uma indústria nacional. [Reino Unido: Estas medidas devem ser progressivamente liberalizadas se tiverem uma duração superior a um ano].

{B8} [A Índia e os Estados Unidos: O Acordo não impedirá as Partes de aplicar quaisquer medidas anti-dumping que sejam coerentes com os acordos pertinentes da OMC].

{B9} [Índia: O Acordo incluirá disciplinas pelas quais as Partes não empregarão leis de direitos de compensação contra importações de outras Partes. Estas disposições serão associadas a disciplinas que prevêm que nada no Acordo será interpretado no sentido de impedir as Partes de utilizarem subsídios em relação aos seus programas de desenvolvimento. Qualquer Parte que considere que é adversamente afectada por um subsídio de outra Parte pode, no entanto, solicitar consultas com essa Parte sobre tais questões, e tais pedidos serão considerados favoravelmente].

Direitos Laborais

{B10} As Partes reconhecem a importância de promover os direitos laborais internacionalmente reconhecidos. As Partes concordarão em adoptar e manter nas suas leis e práticas os direitos laborais fundamentais reconhecidos na Declaração da Organização Internacional do Trabalho de 1998, nomeadamente a liberdade de associação e o direito à negociação colectiva; a eliminação do trabalho forçado; a abolição do trabalho infantil e a proibição das piores formas de trabalho infantil; e a eliminação da discriminação no emprego. O capítulo do trabalho incluirá compromissos para desencorajar a importação de bens produzidos por trabalho forçado ou trabalho infantil, ou que contenham insumos produzidos por trabalho forçado, independentemente de o país de origem ser Parte no Acordo.

{B11} [Índia: Para promover a rápida resolução de questões laborais entre as Partes, o capítulo sobre trabalho estabelecerá um diálogo laboral que as Partes poderão utilizar para resolver qualquer questão laboral entre elas que possa surgir no âmbito do capítulo. Este diálogo permitirá uma rápida consideração dos assuntos e que as Partes acordem mutuamente uma linha de acção para abordar as questões]. [Quénia: O capítulo do trabalho estabelecerá um mecanismo de cooperação sobre questões laborais, incluindo oportunidades de contribuição das partes interessadas na identificação de áreas de cooperação e participação, conforme apropriado e acordado conjuntamente, em actividades de cooperação plenamente financiadas].

{B12} [Reino Unido e Estados Unidos da América: As Partes concordarão em não renunciar ou derogar às leis de implementação dos direitos fundamentais do trabalho a fim de atrair comércio ou investimento, e em não deixar de aplicar efectivamente as suas leis laborais num padrão sustentado ou recorrente que afecte o comércio ou investimento entre as Partes. Para além de negociar compromissos das Partes para eliminar o trabalho forçado nos seus próprios

países]. [Reino Unido: Estes compromissos sobre trabalho também se aplicarão às zonas de processamento de exportação].

{B13} [Reino Unido]: Os compromissos no capítulo do trabalho estarão sujeitos aos procedimentos estabelecidos no capítulo da Resolução de Litígios. As partes considerarão alternativas à retaliação como um meio de promover o cumprimento]. [Estados Unidos da América: Os compromissos no capítulo do trabalho estarão sujeitos aos procedimentos estabelecidos no capítulo da Resolução de Litígios, incluindo a retaliação].

Ambiente

{B14} As Partes concordarão em fazer cumprir as suas leis ambientais, e em não as enfraquecer para encorajar o comércio ou o investimento. Também concordarão em cumprir as suas obrigações ao abrigo da Convenção sobre o Comércio Internacional das Espécies de Fauna e Flora Selvagens Ameaçadas de Extinção (CITES), e em tomar medidas para combater e cooperar para prevenir o comércio de fauna e flora selvagem que tenha sido tomado ilegalmente.

{B15} [Estados Unidos da América]: As Partes concordarão em promover a gestão sustentável das florestas, e em proteger e conservar a fauna e flora selvagens em risco nos seus territórios, incluindo através de medidas de conservação da integridade ecológica de áreas naturais especialmente protegidas, tais como as zonas húmidas].

{B16} As Partes acordarão na gestão sustentável da pesca, na promoção da conservação das espécies marinhas, na proibição de subsídios prejudiciais à pesca e no combate à pesca ilegal, não declarada, ou não regulamentada. As Partes acordarão igualmente [Quénia: fazer os melhores esforços] em abster-se [Quénia: novos] subsídios que contribuam para a sobrepesca ou sobrecapacidade. [Quénia: As Partes acordam que as Partes envolvidas fornecerão assistência técnica e financeira substancial às Partes em desenvolvimento no combate à pesca ilegal, não declarada, ou não regulamentada].

{B17} [Quénia: O capítulo Ambiente estabelecerá um mecanismo de cooperação, incluindo oportunidades para a contribuição dos interessados na identificação de áreas de cooperação e participação, conforme apropriado e acordado conjuntamente, em actividades de cooperação].

{B18} [Reino Unido]: Os compromissos do capítulo estarão sujeitos aos procedimentos estabelecidos no capítulo sobre a Resolução de Litígios. As partes considerarão alternativas à retaliação como um meio de promover o cumprimento]. [Estados Unidos da América]: Os compromissos no capítulo estarão sujeitos aos procedimentos estabelecidos no capítulo da Resolução de Litígios, incluindo a retaliação].

[Moeda e Taxas de Câmbio]

{B19} [Índia e Estados Unidos da América]: As Partes cooperarão no desenvolvimento de novas disciplinas, tanto no Acordo como noutras instâncias, para lidar com a manipulação das taxas de câmbio por países com excedentes comerciais persistentes].

C. PROJECTO DE DECLARAÇÃO DA COMISSÃO DE COMÉRCIO EM SERVIÇOS, INVESTIMENTO E PROPRIEDADE INTELECTUAL

Comércio Transfronteiriço de Serviços

{C1} [Índia e Quênia: O Acordo será negociado numa base de "lista positiva", de modo a que os seus mercados estejam abertos a prestadores de serviços estrangeiros apenas na medida em que as Partes assumam compromissos explícitos numa base sectorial. Esses compromissos podem ser negociados em capítulos sectoriais e/ou anexos específicos de cada país].

{C2} [Reino Unido]: O Acordo será negociado principalmente com base em capítulos sectoriais, com especial ênfase nos serviços financeiros, serviços audiovisuais, e serviços de transporte marítimo. Outros sectores serão negociados numa base de "lista negativa", de modo a que os seus mercados estejam totalmente abertos aos investidores estrangeiros, excepto nos casos em que estes tenham tomado uma excepção para uma medida não conforme. Estas excepções podem abranger medidas actuais sobre as quais uma Parte aceita a obrigação de não tornar as suas medidas mais restritivas no futuro e de vincular qualquer liberalização futura, e medidas e políticas sobre as quais uma Parte mantém total discricção no futuro].

{C3} [Estados Unidos da América]: O Acordo será negociado principalmente numa base de "lista negativa", de modo a que os seus mercados estejam totalmente abertos aos investidores estrangeiros, excepto nos casos em que estes tenham tomado uma excepção para uma medida não-conforme, complementada por capítulos sectoriais. Estas excepções podem abranger medidas actuais sobre as quais uma Parte aceita a obrigação de não tornar as suas medidas mais restritivas no futuro e de vincular qualquer liberalização futura, e a um leque muito limitado de medidas e políticas sobre as quais uma Parte mantém discricção no futuro].

{C4} [Índia: As Partes negociarão termos pelos quais darão especial atenção à liberalização progressiva dos compromissos do sector dos serviços e modos de fornecimento que promoverão sectores críticos de crescimento, desenvolvimento económico social e sustentável. Terão igualmente em conta os desafios que poderão ser enfrentados pelas Partes e poderão conceder flexibilidades tais como períodos transitórios, no âmbito de planos de acção, caso a caso, para acomodar situações económicas especiais e desenvolvimento, comércio e necessidades financeiras na implementação dos seus compromissos em matéria de comércio de serviços].

Serviços Financeiros

{C5} [Reino Unido e Estados Unidos da América: Iremos negociar um capítulo distinto sobre Serviços Financeiros. Este capítulo irá expandir as oportunidades de acesso ao mercado, assegurando simultaneamente que as Partes manterão a capacidade de regular os mercados e instituições financeiras e de tomar medidas de emergência em caso de crise. O capítulo permitirá a um fornecedor de uma Parte a venda de certos serviços financeiros transfronteiriços à outra Parte em vez de exigir que os fornecedores estabeleçam operações

no outro país a fim de vender o seu serviço, sujeito a registo ou autorização de fornecedores de serviços financeiros transfronteiriços de outra Parte].

{C6} As partes podem apresentar excepções específicas por país a algumas destas regras em anexos ao Acordo. Estas excepções podem abranger medidas actuais sobre as quais uma Parte aceita a obrigação de não tornar as suas medidas mais restritivas no futuro e de vincular qualquer liberalização futura, bem como medidas e políticas sobre as quais uma Parte mantém total discrição no futuro.

{C7} As Partes estabelecerão também regras que reconhecem formalmente a importância de procedimentos regulamentares para acelerar a oferta de serviços de seguros por fornecedores licenciados e procedimentos para alcançar este resultado. Além disso, o Acordo incluirá compromissos específicos sobre gestão de carteiras, serviços de cartões de pagamento electrónicos, e transferência de informações para processamento de dados.

{C8} [Reino Unido]: As Partes negociarão disciplinas pelas quais os bancos estatais serão progressivamente privatizados].

{C9} [Reino Unido e Estados Unidos da América: As Partes negociarão disciplinas através das quais as quotas de propriedade estrangeira de companhias de seguros serão progressivamente aumentadas].

Entrada Temporária [Índia e Quênia: para Prestadores de Serviços] [Reino Unido e Estados Unidos: para Empresários]

{C10} Iremos negociar um capítulo distinto sobre a Entrada Temporária. Este capítulo facilitará a entrada numa Parte de entrada para [Índia e Quênia: prestadores de serviços] [Reino Unido e Estados Unidos: empresários] de outra Parte. Encorajará as autoridades das Partes a fornecer informações sobre os pedidos de entrada temporária, a garantir que as taxas de candidatura são razoáveis, e a tomar decisões sobre os pedidos e a informar os requerentes das decisões o mais rapidamente possível. As Partes concordarão em assegurar que a informação sobre os requisitos para a entrada temporária esteja prontamente disponível ao público, inclusive publicando informação prontamente e em linha, se possível, e fornecendo material explicativo.

{C11} As Partes acordarão numa cooperação contínua sobre questões de entrada temporária, tais como o processamento de vistos. Serão negociados anexos específicos por país, nos quais as Partes assumirão compromissos sobre o acesso dos empresários uns dos outros. [Índia: Estes compromissos incluirão um aumento substancial do número de vistos fornecidos a pessoas nas tecnologias da informação e domínios afins durante um recente período representativo a ser negociado]. [Quênia: Estes compromissos incluirão um aumento substancial do número de vistos disponíveis para os prestadores de serviços numa vasta gama de sectores durante um período representativo recente a ser negociado].

[Reino Unido: **Serviços de Transporte Marítimo]**

{C12} [Reino Unido]: As Partes negociarão compromissos através dos quais eliminarão progressivamente as restrições à participação de outras Partes nos seus sectores de transporte marítimo. Estas restrições incluem (mas não se limitam a) proibições ou outros limites à participação no comércio de cabotagem e requisitos em relação à contratação de cidadãos ou empresas locais].

[Serviços Médicos e de Saúde]

{C13} [Estados Unidos da América]: As Partes negociarão compromissos através dos quais eliminarão progressivamente as restrições à participação de outras Partes nos seus sectores da saúde e dos serviços médicos]. [Índia: As Partes negociarão compromissos através dos quais eliminarão progressivamente as restrições à circulação de prestadores de serviços de outras Partes nos seus sectores da saúde e dos serviços médicos.]

Investimento

{C14} As Partes elaborarão regras que exijam políticas de investimento não preferenciais e protecções que garantam protecções básicas do Estado de direito, ao mesmo tempo que protegem a capacidade dos governos das Partes para atingir objectivos legítimos de política pública. O Acordo prevê igualmente a arbitragem internacional neutra e transparente de litígios de investimento, com fortes salvaguardas para evitar reclamações abusivas e frívolas e assegurar o direito dos governos a regular no interesse público, incluindo a saúde, a segurança e a protecção ambiental.

{C15} [Índia e Quénia: O Acordo será negociado numa base de "lista positiva", de modo a que os seus mercados estejam abertos aos investidores estrangeiros apenas na medida em que as Partes assumam compromissos explícitos numa base sectorial. Esses compromissos podem ser negociados em capítulos sectoriais e/ou anexos específicos de cada país].

{C16} [Reino Unido]: O Acordo será negociado principalmente com base em capítulos sectoriais, com especial ênfase nos serviços financeiros, serviços audiovisuais, e serviços de transporte marítimo. Outros sectores serão negociados numa base de "lista negativa", de modo a que os seus mercados estejam totalmente abertos aos investidores estrangeiros, excepto nos casos em que estes tenham tomado uma excepção para uma medida não conforme. Estas excepções podem abranger medidas actuais sobre as quais uma Parte aceita a obrigação de não tornar as suas medidas mais restritivas no futuro e de vincular qualquer liberalização futura, e medidas e políticas sobre as quais uma Parte mantém total discricção no futuro].

{C17} [Estados Unidos da América]: O Acordo será negociado numa base de "lista negativa", de modo a que os seus mercados estejam totalmente abertos aos investidores estrangeiros, excepto nos casos em que estes tenham tomado uma excepção para uma medida não conforme. Estas excepções podem abranger medidas actuais sobre as quais uma Parte aceita a obrigação de não tornar as suas medidas mais restritivas no futuro e de vincular qualquer liberalização futura, e a um leque muito limitado de medidas e políticas sobre as quais uma Parte mantém discricção no futuro].

D. PROJECTO DE DECLARAÇÃO DA COMISSÃO DE ACESSO AO MERCADO NÃO-AGRÍCOLA, CONTRATOS PÚBLICOS E TÓPICOS RELACIONADOS

Cobertura do produto [e Excepções]

{D1} Acordamos em negociações que visem a eliminação das tarifas aplicadas ao comércio de bens não agrícolas entre os membros do Acordo. Estas negociações abrangerão todos os bens não tratados nas negociações agrícolas. A cobertura entre estes produtos será [Reino Unido: completa] [Estados Unidos: abrangente] mas com certas exclusões [Índia: à discricção das partes individuais] [Quénia: tal como negociado entre as partes].

{D2} [Quénia: Vamos negociar um princípio segundo o qual até 7% das rubricas pautais NAMA de cada Parte em desenvolvimento (3% para as Partes Desenvolvidas) podem ser designadas como produtos sensíveis, e 3% das rubricas pautais NAMA de cada Parte em desenvolvimento (nenhuma para as Partes Desenvolvidas) podem ser totalmente excluídas da liberalização. As Partes em desenvolvimento terão 13 anos para eliminar tarifas sobre produtos sensíveis, e poderão manter as suas tarifas actuais durante os primeiros 5 anos; as Partes Desenvolvidas terão 10 anos para eliminar tarifas sobre produtos sensíveis em fases anuais iguais].

Período Base e Taxas Base

{D3} [Índia: Para os Parceiros Desenvolvidos, a base para reduções nas tarifas será a taxa NMF aplicada ou taxas preferenciais (o que for menor) que estavam em vigor em relação a uma Parte a partir de 1 de Janeiro de 2017. Para os Parceiros em Desenvolvimento, a base para as reduções nas tarifas serão as taxas vinculadas à OMC que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022]. [Quénia: Para os Parceiros em Desenvolvimento, a base para reduções nas tarifas serão as taxas NMF aplicadas ou taxas preferenciais (o que for menor) que estavam em vigor em relação a uma Parte a partir de 1 de Janeiro de 2022. Para os Parceiros em Desenvolvimento, a base para as reduções nas tarifas serão as taxas ligadas à OMC que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022].

{D4} [Índia e Quénia: Para qualquer rubrica pautal de um Parceiro Desenvolvido que seja simultaneamente (1) não vinculado na lista de compromissos da Parte na OMC e (2) não elegível para tratamento preferencial, a base para a redução será de 5%. Para qualquer rubrica pautal de um Parceiro em desenvolvimento que não esteja vinculada na lista de compromissos da Parte na OMC, a base para a redução será de 50%].

{D5} [Reino Unido]: A base para as reduções nas tarifas será a NMF aplicada ou taxas preferenciais que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022]. [Estados Unidos da América]: A base para as reduções nas tarifas serão as taxas NMF aplicadas que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022].

{D6} [Índia e Quénia: A eliminação progressiva dos direitos aduaneiros das Partes Desenvolvidas sobre produtos não agrícolas não durará mais de cinco anos; a eliminação progressiva dos direitos aduaneiros das Partes Desenvolvidas sobre produtos não agrícolas não durará mais de vinte anos]. [Reino Unido: A eliminação gradual dos direitos aduaneiros das Partes Desenvolvidas sobre produtos não agrícolas não durará mais de dez anos; a eliminação gradual dos direitos aduaneiros das Partes em Desenvolvimento sobre produtos não agrícolas não durará mais de quinze anos]. [Estados Unidos da América: A eliminação

progressiva dos direitos aduaneiros das Partes sobre produtos não agrícolas não durará mais do que dez anos].

Regras de Origem

{D7} As Partes elaborarão, salvo disposição em contrário, um único conjunto de regras de origem que definam se um determinado bem é "originário" e, por conseguinte, elegível para receber benefícios pautais preferenciais. Estas regras preverão a "acumulação", de modo a que os factores de produção de uma Parte sejam tratados da mesma forma que os materiais de qualquer outra Parte, caso sejam utilizados para produzir um produto em qualquer Parte.

Compras Governamentais

{D8} No capítulo dos Contratos Públicos, as Partes negociarão compromissos baseados no tratamento nacional e na não discriminação. Concorarão igualmente em publicar atempadamente informações relevantes, em dar tempo suficiente aos fornecedores para obterem a documentação do concurso e apresentarem uma proposta, em tratar as propostas de forma justa e imparcial, e em manter a confidencialidade das propostas. Além disso, as Partes concordarão em utilizar especificações técnicas justas e objectivas, em adjudicar contratos com base unicamente nos critérios de avaliação especificados nos anúncios e na documentação das propostas, e em estabelecer procedimentos processuais adequados para questionar ou rever queixas sobre uma adjudicação. Cada Parte concorda com uma lista positiva de entidades e actividades que são abrangidas pelo capítulo, que serão enumeradas em anexos.

Administração Aduaneira e Facilitação do Comércio

{D9} As Partes acordarão em regras para melhorar a facilitação do comércio, melhorar a transparência dos procedimentos aduaneiros, e assegurar a integridade na administração aduaneira.

{D10} As partes acordarão em regras transparentes, incluindo a publicação das suas leis e regulamentos aduaneiros, bem como em prever a autorização de saída das mercadorias sem atrasos desnecessários e sob caução ou "pagamento sob protesto" quando a alfândega ainda não tiver tomado uma decisão sobre o montante dos direitos ou taxas devidas.

[Outras restrições à importação]

{D11} [Quénia: As negociações visarão eliminar todos os requisitos para o licenciamento de importações, para além dos aplicados por razões sanitárias e fitossanitárias].

{D12} [Quénia: As negociações visarão eliminar todas as proibições de importação, excepto as aplicadas por razões relacionadas com o objecto das cláusulas de excepção do Artigo XX do GATT, ou sobre (1) produtos agrícolas, (2) produtos farmacêuticos, (3) produtos petrolíferos, (4) substâncias que deterioração a camada de ozono, (5) fogo de artifício, (6) dispositivos irradiantes e materiais radioactivos, ou (7) produtos CITES].

{D13} [Estados Unidos da América]: As negociações visarão eliminar todas as proibições de importação ou requisitos para a concessão de licenças de importação, para além das aplicadas por razões relacionadas com o assunto das cláusulas de excepção do Artigo XX do GATT].

Têxteis e Vestuário

{D14} As Partes concordarão em eliminar os direitos aduaneiros sobre têxteis e vestuário, a maioria dos quais aquando da entrada em vigor do Acordo. Os direitos sobre alguns produtos sensíveis serão eliminados ao longo de prazos mais longos, em termos e calendários a serem acordados pelas Partes.

{D15} [Estados Unidos da América]: O Acordo incluirá regras de origem específicas que condicionam o tratamento preferencial sobre a utilização de fibras, fios e tecidos que são obtidos entre as Partes].

{D16} O Acordo incluirá um mecanismo de "short supply list" que, em termos a negociar, [Índia e Quênia: facilitar] [Estados Unidos: permitir] a utilização de certos fios e tecidos importados que não estão amplamente disponíveis nos fornecedores das Partes. [Quênia: Este mecanismo fornecerá termos que não são menos liberais do que os aplicáveis ao comércio de têxteis e vestuário entre as Partes a partir de 1 de Janeiro de 2022].

{D17} [Estados Unidos da América]: Serão negociados compromissos em matéria de cooperação aduaneira e de aplicação da lei para evitar a evasão aos direitos aduaneiros, o contrabando e a fraude, bem como uma salvaguarda especial específica para os têxteis para responder a danos graves ou à ameaça de danos graves à indústria nacional no caso de um aumento súbito das importações].

E. PROJECTO DE DECLARAÇÃO DA COMISSÃO DA AGRICULTURA E ASSUNTOS AFINS

Cobertura

{E1} As negociações de acesso ao mercado agrícola [Reino Unido: em geral] abrangerão todos os artigos que correspondem à definição de bens agrícolas da OMC, tal como previsto no Anexo 1 do Acordo sobre Agricultura da OMC. [Reino Unido]: As Partes abrirão uma excepção a esta regra para as bebidas alcoólicas. Apesar de estes bens serem tratados na OMC como produtos agrícolas, assumiremos compromissos de acesso ao mercado para estes bens nas negociações sobre produtos não-agrícolas]. [Quénia: As Partes abrirão uma excepção a esta regra para o peixe e produtos da pesca. Apesar de estes bens serem tratados na OMC como produtos não agrícolas, assumiremos compromissos de acesso ao mercado para estes bens nas negociações sobre os produtos agrícolas].

Acesso ao Mercado

{E2} Acordamos em negociações que visem a eliminação das tarifas aplicadas ao comércio de bens agrícolas entre os membros do Acordo.

{E3} [Quénia: Até 12% das rubricas pautais agrícolas de cada Parte em desenvolvimento (4% para as Partes Desenvolvidas) podem ser designadas como produtos sensíveis, e 5% das rubricas pautais agrícolas de cada Parte em desenvolvimento (nenhuma para as Partes Desenvolvidas) podem ser totalmente excluídas da liberalização. As Partes em desenvolvimento têm 15 anos para eliminar tarifas sobre produtos sensíveis, e podem manter as suas tarifas actuais durante os primeiros 7 anos; as Partes Desenvolvidas têm 11 anos para eliminar tarifas sobre produtos sensíveis em fases anuais iguais].

{E4} [Índia: Para os Parceiros Desenvolvidos, a base para reduções nas tarifas será a NMF aplicada ou taxas preferenciais (o que for menor) que estavam em vigor em relação a uma Parte a partir de 1 de Janeiro de 2017. Para os Parceiros em Desenvolvimento, a base para as reduções nas tarifas serão as taxas vinculadas à OMC que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022]. [Quénia: Para os Parceiros em Desenvolvimento, a base para reduções nas tarifas serão as taxas NMF aplicadas ou taxas preferenciais (o que for menor) que estavam em vigor em relação a uma Parte a partir de 1 de Janeiro de 2022. Para os Parceiros em Desenvolvimento, a base para as reduções nas tarifas serão as taxas ligadas à OMC que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022].

{E5} [Índia e Quénia: Para qualquer rubrica pautal de um Parceiro Desenvolvido que seja simultaneamente (1) não vinculado na lista de compromissos da Parte na OMC e (2) não elegível para tratamento preferencial, a base para a redução será de 10%. Para qualquer rubrica pautal de um Parceiro em desenvolvimento que não esteja vinculada na lista de compromissos da Parte na OMC, a base para a redução será de 100%].

{E6} [Reino Unido]: A base para as reduções nas tarifas será a taxa NMF aplicada ou taxas preferenciais que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022]. [Estados Unidos da América]: A base para as reduções nas tarifas serão as taxas NMF aplicadas que estavam em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2022].

{E7} [Índia e Quênia: A eliminação progressiva dos direitos aduaneiros das Partes Desenvolvidas sobre produtos não agrícolas não durará mais de cinco anos; a eliminação progressiva dos direitos aduaneiros das Partes Desenvolvidas sobre produtos não agrícolas não durará mais de vinte anos]. [Reino Unido: A eliminação gradual dos direitos aduaneiros das Partes Desenvolvidas sobre produtos não agrícolas não durará mais de dez anos; a eliminação gradual dos direitos aduaneiros das Partes em Desenvolvimento sobre produtos não agrícolas não durará mais de quinze anos]. [Estados Unidos da América: A eliminação progressiva dos direitos aduaneiros das Partes sobre produtos não agrícolas não durará mais do que dez anos].

[Estados Unidos: **Organismos Geneticamente Modificados**]

{E8} [Estados Unidos da América]: As Partes negociarão disciplinas pelas quais só poderão restringir o comércio de organismos geneticamente modificados ou engendrados quando essas restrições se basearem em ciência sólida].

Subsídios e outros apoios

{E9} As Partes negociarão também disciplinas para promover reformas políticas, incluindo por [Estados Unidos: limitação] [Quênia: eliminação] dos subsídios à produção agrícola e por [Estados Unidos: eliminação] [Quênia: limitação] dos subsídios à exportação agrícola.

{E10} [Quênia: As Partes reconhecerão também no Acordo que os países em desenvolvimento podem necessitar de empregar algumas formas de subsídio na prossecução de objectivos legítimos de segurança alimentar].

{E11} [Reino Unido: As Partes também reconhecerão no Acordo que as Partes podem necessitar de empregar algumas formas de subsídio na busca de bens públicos legítimos, tais como melhorias na protecção ambiental ou na busca da saúde e bem-estar animal].

Segurança Alimentar

{E12} As Partes reforçarão a segurança alimentar [Estados Unidos: eliminando ou reduzindo tarifas e outras políticas restritivas no comércio agrícola]. [Índia e Quênia: estabelecer regras pelas quais os países podem regular, restringir ou proibir as importações de produtos agrícolas que ameacem minar o crescimento dos alimentos domésticos].

{E13} [Índia: Negociaremos um princípio segundo o qual os membros podem restringir ou proibir a importação de qualquer produto agrícola que possa ser considerado censurável para os seus cidadãos por motivos religiosos].

Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

{E14} As Partes reafirmam o seu direito de proteger a vida ou saúde humana, animal ou vegetal nos seus países. O Acordo basear-se-á nas regras SPS da OMC para identificar e gerir os riscos de uma forma que não seja mais restritiva para o comércio do que o necessário.
