

PERDIDA NA (DES)GLOBALIZAÇÃO? À PROCURA DAS CAUSAS DA PERDA DE RELEVÂNCIA DA OMC¹

JOSÉ PEDRO TEIXEIRA FERNANDES*
ISCET

RESUMO

O objectivo fundamental deste artigo é procurar responder à seguinte questão: o que aconteceu à Organização Mundial do Comércio (OMC) que parece hoje ter um papel cada vez menor no comércio global? Para o efeito, foi efectuada uma curta análise exploratória baseada numa metodologia qualitativa e no recurso a uma pesquisa documental completado, de forma selectiva, com alguma literatura sobre esta temática. Acresce adicionalmente o uso de um estudo empírico, o índice de globalização do KOF. Quanto à abordagem efectuada foi estruturada em vários pontos. Primeiro foi passado em revista o sistema comercial contemporâneo. Em seguida, analisada a transformação do optimismo inicial numa descrença devido ao fracasso da Ronda de Doha. A forma de tomada de decisão e o sistema de resolução de litígios de comércio são em seguida analisados. Por último, são abordadas as tendências contraditórias de globalização e de desglobalização. A abordagem é concluída com breves reflexões sobre o futuro da OMC sendo ainda indicadas pistas para futuras investigações.

PALAVRAS-CHAVE

OMC, comércio internacional, resolução de litígios, desglobalização, geopolítica

ABSTRACT

The main purpose of this article is to try to answer the following question: what happened to the World Trade Organization (WTO) which today seems to have an increasingly smaller role in global trade? For this purpose, a short exploratory analysis was carried out based on a qualitative methodology through documentary research and the use, albeit selective, of the literature on the subject. Additionally, it was also used an empirical study, the KOF globalization index. The approach to the subject was structured in several points. The first one was the contemporary

commercial system. The second was the transformation of an initial optimism into disbelief due to the failure of the Doha Round. The third point was the decision-making at the WTO and the system for resolving trade disputes. Finally, the contradictory trends of globalization and deglobalization are addressed. The approach is concluded with brief reflections on the future of the WTO and topics for further research are also being pointed out.

KEYWORDS

WTO, international trade, dispute settlement, deglobalization, geopolitics

INTRODUÇÃO

Em 1 de Janeiro de 2020 a Organização Mundial de Comércio (OMC), criada com grande entusiasmo em finais do século XX, nos primórdios da actual globalização, fez 25 anos. Mas o que aconteceu à OMC que parece hoje ter um papel cada vez menor na globalização comercial? Importa notar que dada a complexidade do assunto, acrescida pelo facto de a temática estar muito ligada a recentes desenvolvimentos da economia política internacional ainda em curso (desde logo, o conflito comercial EUA-China e o impacto da pandemia da Covid-19), se optou por efectuar aqui apenas uma curta análise exploratória. Esta é centrada, sobretudo, nos aspectos mais estabilizados desta problemática fundamental para o comércio internacional. Assim, para encontrar pistas de resposta a esta questão, foi usada uma metodologia de tipo qualitativo suportada pela pesquisa nos textos / documentos oficiais e por uma abordagem, ainda que bastante selectiva, à literatura relevante sobre a temática. Acresce adicionalmente o recurso a um estudo empírico (um índice compósito de globalização), o qual permitiu a obtenção de alguns dados quantitativos, embora limitados a 2017. Quanto à abordagem efectuada, está estruturada da forma que a seguir se indica.

* Professor Coordenador.

Endereço eletrónico: jfernandes@iscet.pt.

Num primeiro ponto é passado em revista o sistema comercial contemporâneo, o que levou a colocar em paralelo – e a traçar a evolução – do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) para a OMC. Em seguida é analisada a transformação do optimismo inicial em torno da organização para uma gradual descrença devido ao fracasso da Ronda de Doha. A forma de tomada de decisão na OMC e o sistema de resolução de litígios de comércio internacional são em seguida analisados pela sua relevância nesse contexto. Por último, são analisadas as tendências contraditórias de globalização e de desglobalização que se detectam na última década e o seu impacto no comércio global. A abordagem é concluída com breves reflexões sobre o futuro da OMC sendo ainda apontadas novas pistas para investigações mais aprofundadas sobre esta temática.

1. O SISTEMA COMERCIAL GLOBAL CONTEMPORÂNEO: ORIGEM E TRAÇOS FUNDAMENTAIS

As raízes do sistema comercial global contemporâneo encontram-se numa era pré-globalização, à saída da II Guerra Mundial, nos acordos de Bretton Woods (1944). Esse período foi determinante para a configuração do mundo tal como ainda hoje o conhecemos. A par do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD), estava prevista a instituição de uma Organização Internacional do Comércio (OIC). A criação de um sistema comercial multilateral procurava impedir um regresso ao nacionalismo económico, como ocorreu nos anos 1930, visto como parte de uma complexa engrenagem de tensões e rivalidades que levaram ao conflito militar. Todavia, a OIC acabou por não se concretizar. Para o seu abandono foi decisiva a não ratificação pelo Congresso dos EUA, que recusou a vinculação do país a um abrangente compromisso comercial multilateral. É uma ironia histórica com paralelismos com o mundo actual que exploraremos ao longo desta análise, pois importa lembrar que os EUA foram o principal impulsionador dos acordos de Bretton Woods e também da própria OIC.

1.1. A ambição limitada do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT)

Em 1947 foi adoptado um compromisso comercial limitado nos seus propósitos, baseado numa parte do dispositivo da Carta de Havana – que seria o Tratado instituidor da Organização Internacional do Comércio. O Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) previa-se ser um compromisso transitório, para funcionar apenas até à entrada em funcionamento OIC. Não foi assim que aconteceu. Quando emergiu a actual globalização, na segunda metade dos anos 1980, ainda era esse o quadro de regras e institucional existente para o comércio internacional. Com o sistema do GATT surgiram diversas regras e mecanismos para facilitar as trocas comerciais, entre os quais se destacam os seguintes: (i) diminuição gradual dos direitos aduaneiros; (ii) aplicação da cláusula da nação mais favorecida entre todos os membros; (iii) criação de um sistema multilateral garantindo o acesso de novos países aos mercados externos; (iv) afastamento de obstáculos não pautais, ou seja, outras medidas públicas que não são direitos aduaneiros mas criam distorções nas trocas comerciais. No âmbito do GATT foi desenvolvida, periodicamente, uma actividade de negociação multilateral com vista à redução dos direitos aduaneiros. Nos primeiros tempos as negociações eram restritas a produtos industriais e aos direitos aduaneiros sobre estes. A partir do Kennedy Round, nos anos 1960, assistiu-se a um alargamento das matérias sujeitas às negociações comerciais. Nessa altura, ocorreu também um grande aumento de número de Estados subscritores do GATT. Esse duplo aumento – de Estados e de matérias negociais –, apesar de um sinal de sucesso, trouxe também consequências negativas. A mais óbvia foi o enorme aumento da complexidade das negociações, com reflexos nos seus resultados.

1.2. A ambição globalizadora da Organização Mundial do Comércio (OMC)

A Organização Mundial do Comércio (OMC) foi, de alguma forma, o ressurgimento da ideia de uma organização comercial internacional no âmbito do sistema das

Nações Unidas (a já referida OIC dos anos 1940). Importa explicar aqui as principais razões que levaram à sua criação. Ao longo do tempo, o sistema comercial do GATT evidenciou intrínsecas debilidades no seu funcionamento, desde logo no seu objectivo de evitar abordagens proteccionistas ou mercantilistas ao comércio internacional. Em muitos dos seus membros subsistia uma concepção de tipo neomercantilista das trocas internacionais, onde as exportações são vistas como um objectivo fundamental, e, paralelamente, se procura travar as importações. Em parte, esse problema resultou da ausência de formulação de uma política comercial global, ou seja, de uma abordagem abrangente aos problemas do comércio internacional. O comércio internacional foi objecto de acordos relativamente restritos, sobretudo centrados nos direitos aduaneiros e outras restrições pautais. Um outro problema estava ligado ao uso e abuso das cláusulas de salvaguarda por muitos países que perturbaram o bom funcionamento do sistema comercial internacional e mostraram a existência de um protecționismo sofisticado. O GATT também não estava particularmente vocacionado para as relações comerciais entre os países mais desenvolvidos e menos desenvolvidos (ou países avançados e países menos avançados, numa terminologia mais recente), pois nasceu, fundamentalmente, como uma organização comercial de países desenvolvidos. Só a partir dos anos 1970 se passaram a implementar regimes comerciais preferenciais a favor dos países menos desenvolvidos, na sequência da pressão política da II.^a UNCTAD, realizada em 1968, em Nova Deli, na Índia.

A OMC surgiu, assim, para aprofundar e ampliar o sistema comercial multilateral do GATT, que resultou, como anteriormente explicado, das contingências da não criação da organização internacional inicialmente prevista. As principais inovações da OMC foram as seguintes: (i) compromissos de pleno direito carácter permanente; (ii) para além do comércio de mercadorias, inclusão do comércio de serviços e dos aspectos de direito da propriedade intelectual ligados ao comércio, tal como já acontecia nas últimas rondas negociais do GATT; (iii) supervisão de todos os acordos tipificados como multilaterais, ou seja, subscritos por todos os seus membros (o GATT representava um

instrumento multilateral mas condicionado por acordos selectivos e de carácter plurilateral); inclusão de um Órgão de Regulação de Diferendos, algo que o GATT não dispunha – algo que, pela sua relevância, será analisado em detalhe mais à frente.

2. DO OPTIMISMO À DESCRENÇA NO SISTEMA MULTILATERAL GLOBAL

Na altura da criação da OMC, em parte devido ao optimismo dos primeiros tempos da globalização – o qual acompanhou o final da Guerra-Fria – as expectativas em torno da organização eram bastante elevadas. Esperava-se que esta pudesse iniciar e concluir um abrangente ciclo de negociações do comércio internacional num mundo cada vez mais globalizado, que superasse amplamente os resultados obtidos na Ronda do Uruguai (1986-1994), a última do GATT. Na realidade, isso nunca aconteceu. Em finais dos anos 1990, em Seattle, nos EUA, deu-se uma tentativa falhada de lançar a ronda do milénio. Na prática, acabou por ser uma vitória para os movimentos anti-globalização e/ou ou alter-globalização da época, que se manifestaram ruidosamente nas ruas, por vezes também de forma violenta. É verdade que a tarefa da OMC não foi nada facilitada pelas múltiplas e contraditórias expectativas que se criaram sobre esta. Por um lado, a expectativa era de uma maior liberalização do comércio internacional, entendido de forma ampla e abrangendo não só os produtos industriais como a generalidade dos serviços, dos produtos agrícolas, dos produtos audiovisuais e outros produtos transaccionáveis, incluindo aqui o complexo tema dos obstáculos não pautais e das diferenças de regulamentação, numa lógica clássica de livre-câmbio próxima do ideal liberal, ou (neo)liberal, na designação preferida pelos críticos. Por outro lado, a expectativa era quase oposta. Embora esperando, também, que a OMC adoptasse uma concepção abrangente de comércio internacional o intuito principal não era o de liberalizar, ainda mais, como o de promover a sua regulação à escala global. Procurava-se, assim, que fosse adoptada uma ambiciosa agenda negocial, incluindo nessa agenda temáticas como o desenvolvimento, os direitos dos trabalhadores e dos

consumidores. Claro que todas estas expectativas – estas últimas apoiadas não só em reivindicações de Estados, como de organizações da sociedade civil –, as quais são, em grande parte, contraditórias, em nada facilitaram a tarefa negocial da OMC. Pelo contrário, provavelmente contribuíram decisivamente para o seu fracasso.

2.1. A interminável ronda de Doha

A ronda de Doha foi o primeiro ciclo de negociações comerciais internacionais no âmbito da OMC. Iniciou-se em finais de 2001, na capital do Qatar, num contexto de tensões político-militares internacionais, devido aos atentados terroristas de 11 de Setembro nos EUA. A agenda traçada para as negociações – conhecida como Agenda de Doha para o Desenvolvimento –, provavelmente foi ambiciosa em excesso. As negociações pretendiam abranger múltiplas áreas do comércio internacional, em *dossiers* temáticos como a agricultura, os serviços, a facilitação do comércio, as normas, o meio ambiente, as indicações geográficas e a propriedade intelectual, entre outros. Assim, o comércio seria um potenciador de desenvolvimento (temática atractiva para os países menos desenvolvidos) e as regras do sistema comercial internacional seriam revistas de forma a eliminar, o mais possível, os obstáculos não pautais (temática do interesse dos países mais desenvolvidos). As questões ambientais ligadas ao comércio, entraram na agenda negocial com grande projecção mediática. Quanto aos serviços, ao comércio de produtos agrícolas e às questões ligadas à protecção da propriedade intelectual voltaram a reaparecer nas negociações. Todavia, este abrangente conjunto de *dossiers* temáticos, para além da sua complexidade técnica, passou a ter, pela própria natureza dos assuntos abordados, uma incontornável dimensão política.

Ao envolverem-se mais de uma centena e meia de Estados nas negociações ganhou-se em representatividade do mundo, mas perdeu-se a relativa homogeneidade inicial do GATT, que era um grupo restrito. Na OMC, uma organização tendencialmente global, os seus membros têm perfis, interesses, graus de participação no comércio

internacional e níveis de desenvolvimento muito diferenciados. Em parte, devido a essa enorme heterogeneidade, nas sucessivas reuniões negociais, de Doha (Qatar) a Nai-róbi (Quénia), passando por Cancún (México) ou Hong Kong (China), o resultado foi quase sempre o mesmo: adiamentos, suspensões e falhanços na obtenção de resultados de relevo. Se já antes do início da crise financeira e económica de 2008 o impasse negocial era bem visível, com o alastrar das negociações comerciais globais estas foram secundarizadas, ou pura e simplesmente afastadas da agenda negocial das principais potências comerciais, desde logo dos EUA. O cepticismo sobre as vantagens da globalização – de que a liberalização do comércio internacional é uma componente central – aumentou significativamente. Aspecto importante, o cepticismo quanto às vantagens da globalização está em crescendo nas áreas do mundo que mais a impulsionaram: os EUA e a União Europeia. Foi daí que vieram os maiores impulsos para o último ciclo de negociações do GATT (a já referida Ronda do Uruguai) e para a criação da própria OMC. Nesse contexto mundial, surgiram crescentes pressões para serem adoptadas medidas de política comercial que, de alguma forma, podem ser rotuladas como nacionalismo económico. Como resultado de tudo isto, em 2015 a Ronda de Doha acabou por ser formalmente abandonada pela OMC.

2.2. As limitações da regra do consenso e da arbitragem de conflitos de comércio

Há outras razões que explicam também as limitações da OMC e a falta de resultados nas negociações multilaterais globais. Um deles está relacionado com o funcionamento da OMC e a forma de deliberação instituída, a qual se manteve ancorada nos princípios pré-existentes do GATT, que apontavam para uma tomada de decisão por consenso. Mas aquilo que pode ser apontado como contendo grandes virtudes – procura de consensos, igualdade entre os membros e carácter democrático da organização – é também, na prática, uma das suas fragilidades. No sistema instituído cada Estado-membro dispõe de um voto não existindo privilégios especiais para alguns, como, por exemplo, o direito de veto das grandes potências (EUA,

Rússia, China, Reino Unido e França) no Conselho de Segurança das Nações Unidas. A forma de deliberação é similar à existente na Assembleia Geral das Nações Unidas e à de outras organizações do sistema das Nações Unidas (UNESCO, FAO, OIT, etc.). Afastou-se, assim, da forma de deliberação instituída nas organizações de Bretton Woods (BIRD e FMI), muito mais selectiva. Por exemplo, no caso do FMI, o peso na deliberação está directamente ligado à participação dos Estados nos recursos do Fundo. Quanto maior for a sua participação nos recursos do Fundo (direitos de saque especiais), maiores são os direitos de voto, pelo que as grandes economias mundiais, desde logo os EUA, têm aí um peso preponderante na decisão.

No caso da OMC, a autoridade decisória suprema é a Conferência Ministerial e integra representantes de todos os Estados-membros que se reúnem, pelo menos, uma vez de dois em dois anos. Não há formalmente qualquer privilégio de voto atribuído às maiores economias / potências comerciais. Assim, o princípio estabelecido no artigo IX ponto 1 do Acordo de Marraquexe é o de que cada Estado dispõe de um voto. Para além disso, o sistema foi desenhado de maneira a que a decisão seja preferencialmente tomada por consenso – ou seja, com aceitação, por todos os membros, de uma determinada proposta de decisão. Os processos informais de tomada de decisão, como os *Green Room meetings*, têm papel de relevo na OMC notando-se aqui uma certa continuidade face ao sistema do GATT. Quando o consenso não é possível, existirá uma votação formal sendo a aprovação feita maioria dos votos, ou por maiorias qualificadas, em certas situações. Por exemplo, para um Estado-membro poder ser dispensado de uma qualquer obrigação prevista nos Acordos (*waiver*) terá de existir uma maioria qualificada favorável de $\frac{3}{4}$ dos membros. Por sua vez, se estiver em causa uma modificação de disposições dos acordos multilaterais, a maioria qualificada exigida é de $\frac{2}{3}$ dos votos. É também necessária uma maioria de $\frac{2}{3}$ para a admissão de um novo membro.

Uma das inovações institucionais de maior relevância da OMC face ao GATT foi a criação de um Órgão de Resolução de Diferendos. A experiência do GATT mostrou a falta de segurança jurídica ligada à multiplicidade de lití-

gios que ocorreram sobretudo a partir do *Tokyo Round*, altura em que teve um grande aumento de membros. Na prática, o que acontecia era que qualquer uma das partes em litígio podia adiar indefinidamente a resolução. Ao mesmo tempo, tornou-se evidente a debilidade das medidas de sancionamento no caso de não respeito por uma decisão de um Estado-membro. Assim, para suprir estas deficiências, foi criado um sistema integrado de resolução de litígios – destinado aos membros da organização e a outros Estados signatários de acordos plurilaterais – com aplicação a todos os sectores enquadrados pela Acta Final do *Uruguay Round*, tais como mercadorias, serviços e propriedade intelectual, entre outros. Todavia, também este sistema de resolução de diferendos, inicialmente visto como um grande progresso, ficou gradualmente no centro das tensões políticas que hoje se projectam na OMC.

Assim, um Órgão de Resolução de Litígios (ORL) / *Dispute Settlement Body* (DSB) foi instituído na OMC para resolver os conflitos comerciais entre os seus membros. Entre as competências do ORL estão ainda estabelecer grupos especiais e aceitar / validar os relatórios dos grupos especiais e do Órgão de Recurso, supervisionar a aplicação das decisões e recomendações, autorizar a suspensão de concessões e de outras obrigações determinadas pelos acordos do GATT / OMC. Uma das inovações relevantes deste sistema foi a consagração da regra do chamado «consenso negativo», o que, na prática, leva a que as decisões e relatórios do painel e do OR sejam aceites de forma quase automática. (Só podem ser afastadas se todos estes se manifestarem contra estas). Em termos práticos, esse sistema impede também um Estado-membro, quando demandado, de obstaculizar a aplicação de uma decisão que não lhe seja favorável. Para isso ser possível necessitaria de um (muito improvável) consenso de todos os restantes membros.

Todavia, hoje o sistema de solução de litígios da OMC está tendencialmente bloqueado. Há um número cada vez menor de membros para decidir litígios de comércio internacional, resultado de os EUA boicotarem a nomeação de novos membros à medida que os mandatos dos actuais terminam. Desde finais de 2019 há apenas um membro

activo, Hong Zhao da China, cujo mandato termina a 30 de Novembro de 2020. Ujal Singh Bhatia, da Índia, e Thomas R. Graham, dos EUA, terminaram os seus mandatos a 10 de Dezembro de 2019, e não foram reconduzidos, nem substituídos por outros membros. Como principal motivo do bloqueio da nomeação de novos membros, os EUA manifestaram discordância face à prática segundo a qual os membros cujos mandatos terminaram continuam a fazer parte do OR nos recursos para os quais foram previamente nomeados. Há também a convicção, instalada entre muitos norte-americanos de que a arbitragem da OMC é enviesada e injusta, por demasiadas vezes preferir decisões desfavoráveis ao país. No entanto, pelo menos no caso dos litígios comerciais com a China – com a qual os EUA estão numa rivalidade cada vez mais intensa –, essa convicção não parece ter grande suporte na realidade das decisões no âmbito da OMC. Como mostraram Jeffrey J. Schott e Euijin Jung do *Peterson Institute for International Economics* (PIIE), têm obtido sucesso na maioria dos casos. Seja como for, a consequência de tudo isto foi tornar o processo de arbitragem da ORL disfuncional, uma vez que são necessários no mínimo três membros para o regular funcionamento do OR, no caso deste ser usado, o que é usual nestes litígios comerciais. Os EUA recusaram-se a permitir a nomeação de novos membros do OR à medida que os mandatos dos actuais membros expiram». Assim, um país demandado passa a ter ao seu dispor uma estratégia relativamente fácil de bloqueio das decisões que lhe forem desfavoráveis: “pode simplesmente apresentar um recurso de forma colocar o caso num limbo legal permanente” afastando assim a possibilidade de a OMC “autorizar retaliação tarifária contra países que não cumpram” com as suas regras. Embora outros países compartilhem das preocupações que os EUA quanto à necessidade de revisão do ORL, os norte-americanos foram os que levaram mais longe a sua crítica e contestação radical, com essa estratégia de bloqueio. Estes conflitos comerciais e bloqueios no âmbito da OMC sugerem, também, uma perda de impulso da globalização económico-comercial, ou até um retrocesso desta, no que seria uma nova fase desglobalização. Mas será que é isso mesmo que está a ocorrer?

3. GLOBALIZAÇÃO, DESGLOBALIZAÇÃO E COMÉRCIO INTERNACIONAL

Nos anos 1990, quando surgiu a OMC, a emergente globalização constituía uma preocupação maior. Vale a pena revisitar o que se escrevia sobre o assunto nessa altura. Um dos trabalhos mais relevantes foi da autoria do Grupo de Lisboa (1994), que reflectiu sobre essa realidade nova na época, procurando traçar-lhe limites e propondo também formas de regulá-la. Na sua óptica (1994, p. 47), a globalização era constituída por uma “multiplicidade de ligações e interconexões entre os Estados e as sociedades que caracterizam o presente sistema mundial” e compreendendo dois fenómenos distintos, ao nível do alcance (extensão) e da intensidade (profundidade). Continha um “conjunto de processos que abrangem a maioria do globo e que actuam mundialmente” (dimensão espacial ou geográfica). Envolveria ainda “uma intensificação dos níveis de interação, interconjugação ou interdependência entre os Estados e sociedades que constituem a comunidade mundial” (dimensão de profundidade ou intensidade). Os mesmos autores (Grupo de Lisboa, *ibidem*, p. 46) identificavam ainda múltiplos processos de globalização, com impactos variáveis em diferentes facetas das sociedades humanas. (i) A globalização das finanças e capitais (desregulamentação dos mercados financeiros, mobilidade do capital e fusões e aquisições); (ii) a globalização dos mercados, das estratégias, e da concorrência (integração das actividades de negócios à escala internacional, pesquisa de componentes e alianças estratégicas); (iii) a globalização da tecnologia e I&D e conhecimento (surgimento de tecnologias de informação e comunicação possibilitando a criação de redes globais); (iv) a globalização dos modos de vida e dos padrões de consumo e a globalização cultural (transferência e transplante dos modos de vida dominantes; padrões de consumo similares; aplicação das regras da OMC aos fluxos culturais); (v) a globalização das capacidades reguladoras de governação (papel diminuto dos governos e parlamentos nacionais; perdas da democracia; tentativas de projectar uma nova geração de instituições de governação global); (vi) a globalização como unificação política do mundo (integração das sociedades mundiais num sistema político e económico global liderado por um poder central); (vii) e globa-

lização das percepções e da consciência (processo sócio-cultural centrado no conceito 'uma terra'; movimento 'globalista' e cidadãos planetários).

Nos anos 2020 a preocupação com a globalização irá dar lugar à preocupação com desglobalização? Antes de mais, o termo desglobalização pode ser também usado de várias maneiras, com um significado e alcance não coincidente, o que dificulta a análise. Não é surpreendente pois o termo globalização também não tem uma conceptualização unívoca e amplamente aceite. Por exemplo, Walden Bello (2005), na altura em contracorrente pois o termo desglobalização era ainda de uso invulgar, utilizou-o para defender uma abordagem alternativa à da globalização (neo)liberal. Walden Bello partiu de uma crítica às organizações de Bretton Woods (FMI e BIRD), à OMC e ao G7 (o grupo dos sete países mais industrializados, Alemanha, Canadá, EUA, França, Itália, Japão e Reino Unido), que foram os maiores impulsionadores da actual globalização. Em seguida, propôs uma desglobalização entendida como uma mudança fundamental da direcção da actual globalização (neo)liberal, para um sistema mais pluralista e descentralizado de governação económica global. Mas não é bem esse o sentido aqui dado ao termo. Por desglobalização entende-se aqui um conjunto de processos que levam à diminuição da interdependência e da integração do mundo, ou em partes substanciais deste, que afectam, desde logo, as economias nacionais e as empresas. O termo desglobalização é também adequado para descrever os períodos históricos de redução mais ou menos drástica do comércio e investimento a nível internacional (tal como ocorreu, por exemplo, entre 1914 e 1945, ou num ciclo mais longo, entre 1914 e 1970). Uma questão vem de imediato à mente: estamos hoje a viver, um período de desglobalização e/ou está seriamente um período deste tipo em perspectiva?

3.1. A globalização segundo o índice do KOF – Instituto Económico Suíço

Uma das formas de tentar responder a esta questão é através da análise do índice compósito de globalização do

KOF – Instituto Económico Suíço, em Zurique (Konjunkturforschungsstelle), o qual mede as dimensões económica, social e política da globalização e procurar identificar qual(ais) a(s) tendência(s) em curso. Na sua metodologia, o índice de globalização do KOF inclui 195 países e abrange o período de 1970 a 2017. Para uma avaliação da globalização e das suas tendências é feita também uma distinção entre globalização de facto e de *jure*, quer no índice geral, quer nas já referidas dimensões económica, social e política que o integram. Assim o KOF chegou a uma classificação onde é usada uma escala de 1 a 100 e o índice compreende 42 variáveis diferentes, que são agregadas com determinados pesos específicos atribuídos a cada uma. Quanto às três dimensões da globalização consideradas abrangem os seguintes aspectos específicos:

(i) A dimensão da globalização económica inclui os fluxos comerciais e financeiros. A globalização do comércio *de facto* é determinada com base no comércio de bens e serviços. A globalização do comércio *de jure* inclui as tarifas alfandegárias, impostos e as restrições comerciais. A globalização financeira *de facto* refere-se ao investimento estrangeiro. A globalização financeira *de jure* abrange os diversos tipos de restrições ao investimento estrangeiro.

(ii) A dimensão da globalização social abrange os contactos pessoais, fluxos de informação e a globalização cultural. Os contactos pessoais *de facto* são medidos em termos de conexões telefónicas internacionais, fluxos turísticos e migratórios. Por sua vez, os contactos pessoais *de jure* são quantificados com base no aluguer de linhas telefónicas, aeroportos internacionais e restrições de vistos. Os fluxos de informações *de facto* são determinados com base em pedidos de patentes internacionais, nos estudantes internacionais e no comércio de produtos de alta tecnologia. Os fluxos de informação *de jure* são avaliados pelo acesso à televisão e à internet, pela liberdade de imprensa e conexões internacionais à Internet. A globalização cultural *de facto* inclui o comércio de bens culturais, registos de marcas internacionais e o número de restaurantes McDonald's e lojas IKEA. A globalização cultural *de jure* é medida em termos de direitos civis, igualdade de género e padrões de educação.

(iii) Na sua dimensão política e numa perspectiva *de facto*, esta é medida através do número de embaixadas e de organizações não-governamentais internacionais (ONGs), bem como através da participação em missões de manutenção da paz da ONU. Quanto à globalização política *de jure* compreende variáveis relacionadas com a pertença a organizações internacionais e vinculação por tratados internacionais.

Quanto aos mais recentes resultados deste índice – os dados são referentes ao ano de 2017 (ver Anexos) –, a Suíça (91.19) continuou a ser o país mais globalizado do mundo seguida de perto da Holanda (90.71), da Bélgica (90.59), da Suécia (89.93) e do Reino Unido (89.84). Portugal aparece em 15.º lugar (84.72). Importa notar que os países pequenos tendem, em regra, a estar mais globalizados do que os grandes países. Estão, desde logo, mais interligados ao mundo exterior (e dependem mais deste). Nos grandes países, uma parte considerável das transacções comerciais ocorre internamente. Assim, as maiores economias não estão nos primeiros lugares dos *ranking*. Os EUA estão no 23.º lugar no índice geral (82.41) e ocupam a 59.ª posição em termos de globalização económica, o 27.ª em termos de globalização social e a 14.ª em termos de globalização política. Quanto à Rússia, ocupa o 51.º lugar (72.45) e a China o 80.º lugar (65.08) nesse mesmo índice.

3.2. Uma nova era de desglobalização?

Os dados gerais do KOF – Instituto Económico Suíço, os quais permitem um comparativo no período entre 1970 e 2017, apontam para um crescendo da globalização a partir de 1970, com especial aceleração após o final da Guerra-Fria nos anos 1989-1990. Todavia, na sua mais recente análise da globalização, no estudo KOF (2019) é assinalado o seguinte: “A integração do comércio internacional (globalização do comércio *de facto*) diminuiu desde 2014, e as últimas tendências sugerem que o comércio mundial deverá enfraquecer ainda mais. Embora as condições comerciais subjacentes tenham melhorado desde 2014, os conflitos comerciais em curso entre os EUA e a

China, bem como entre os EUA e a União Europeia, não estão reflectidos no índice mais recente. Os EUA elevaram as suas tarifas aduaneiras pela primeira vez no início de 2018, impondo direitos de importação mais altos sobre máquinas de lavar e painéis solares da China e aumentaram as tarifas sobre produtos de aço importados de vários países em meados de 2018.” Levanta-se assim a questão: se afinarmos a análise no âmbito da globalização económica, e, mais especificamente, incidirmos na globalização comercial podemos detectar já tendências de reversão da globalização? Para ter consistência falar-se numa desglobalização económico-comercial deveremos estar já num ciclo – ou seja, num período de vários anos – de decréscimo das exportações provocado por medidas proteccionistas (compensado, no todo, ou em parte, por aumentos do consumo interno). Entre 2014 e 2017 os dados do KOF sugerem, como referido, uma desaceleração da globalização comercial. Provavelmente essa tendência até se terá acentuado após 2018 com o conflito comercial EUA-China, mas na realidade não temos ainda dados para esse período no índice do KOF que nos permitam uma conclusão sólida.

Um outro aspecto importante da globalização / desglobalização está ao nível dos acordos mundiais de comércio. Estão a aumentar, estão estagnados, ou estão em retrocesso? Aqui o que se tem verificado é um abandono do multilateralismo globalista – o qual tem na OMC a sua referência – em detrimento de acordos bilaterais entre países, ou de grupos de países. A União Europeia é um exemplo dessa tendência. Nos últimos tempos negociou diversos acordos bilaterais, os quais já foram assinados e/ou já estão em vigor com o Canadá (2017), México (2018), Japão (2019), Singapura (2019), Vietname (2019) e Mercosul (2019, aguardando ainda ratificação). Estão nesta altura ainda em negociações acordos com a Austrália e a Nova Zelândia, respectivamente. Quanto aos EUA, também se detecta similar linha de abandono do multilateralismo globalista da OMC, aliás ainda mais acentuada. A negociação da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) com a União Europeia; e da Parceria Trans-Pacífico (*Trans-Pacific Partnership* – TPP), com 11 países da Ásia-Pacífico (Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Singapura e Vietname),

mostravam já isso. Entretanto, ambos os acordos foram abandonados pelos norte-americanos – o TTIP em fase de negociações e a TPP já em fase de ratificação –, não por colocarem em causa o globalismo da OMC, mas por fazerem excessivas concessões em matéria de comércio e de investimento, aos parceiros negociais dos EUA.

Quer dizer, pelo menos quando aferida pelos acordos comerciais mundiais a globalização – ou mais rigorosamente a globalização económico-comercial – está estagnada ou a sofrer algum tipo de retrocesso. Tal percepção é corroborada pelo trabalho de investigação de Peter A. G. van Bergeijk em *On the brink of deglobalisation...again* (2018). A análise deste professor e investigador holandês colocou em paralelo os anos 1930 e os anos 2000. Peter A. G. van Bergeijk notou uma transformação no papel geopolítico dos EUA que parece agora passar de uma potência hegemónica e estabilizadora para um perturbador do sistema internacional. Essa transformação “complica o fornecimento de bens públicos globais incluindo os sistemas multilaterais de comércio e pagamento e o funcionamento das instituições globais relevantes” (*idem*, p. 64). O mesmo autor sublinha ainda o impacto do factor político – em especial do comportamento das democracias – na actual desglobalização: “as descobertas econométricas revelam novos enigmas de pesquisa: a política tem uma correlação significativa com a desglobalização no contexto dos dois colapsos do comércio mundial, mas o sinal de impacto da política é oposto nos dois períodos. Na década de 1930, as democracias parecem ter reduzido as pressões para a desglobalização. Nos anos 2000, as pressões para a desglobalização surgem especialmente nas democracias” (*ibidem*, p. 68).

REFLEXÕES FINAIS

A partir da sua criação em 1995 a OMC pretendeu assumir um central papel na globalização, simultaneamente de impulsionadora e reguladora da mesma – para os mais críticos desreguladora e perniciosa socialmente –, através de uma abordagem abrangente ao comércio internacional. O objectivo seria atingir uma (ainda) maior liberalização

do comércio internacional de mercadorias e de serviços, efectuando também um escrutínio dos instrumentos de política comercial dos seus membros, alargado às principais políticas económicas. De uma abordagem centrada na liberalização das fronteiras ao comércio de mercadorias herdada do GATT, passava-se, assim, para uma abordagem de espectro muito abrangente, orientada para a competição internacional que envolvia eliminar, o mais possível, os entraves e distorções regulamentares nacionais a esta. Num outro plano, as preocupações com o impacto ambiental do comércio e com o desenvolvimento deveriam ter também um papel de relevo numa organização onde os países menos desenvolvidos ganhavam ascendente e as vozes das ONGs e outros grupos da sociedade civil se faziam ouvir.

Estas múltiplas ambições, dificilmente conciliáveis, redundaram fundamentalmente num fracasso. Há mais de uma década, Zaki Laïdi num artigo intitulado *How trade became geopolitics* (2008) constatava já que as questões comerciais deixaram de ser vistas como meramente técnicas e de despertarem apenas o interesse dos especialistas na área, como ocorria no passado. Em vez disso, “tornaram-se altamente políticas, não apenas porque as questões comerciais mudaram, mas também porque o contexto geopolítico em que as trocas ocorrem se alterou.” Acrescentava este que essa transformação impedia que fossem submetidas “a exigências puramente do mercado” e que as negociações comerciais “serão sempre difíceis e impopulares por uma razão importante: os benefícios do comércio raramente são imediatos e visíveis, enquanto os custos são visceral e instantaneamente sentidos.” (Zaki Laïdi, *idem*).

A crise financeira e económica iniciada em 2008 teve também um papel central nessa politização do comércio internacional. Relevante é também a passagem de uma contestação à globalização fundamentalmente feita por movimentos da esquerda social e política – e centrada nos problemas, injustiças e desigualdades dos países do Sul –, ou seja, dos países menos desenvolvidos, para uma contestação diferente, feita por movimentos sociais e políticos à direita (populista) – e tendo por preocupação maior

a deterioração das condições de vida e de emprego das classes média e média-baixa dos países do Norte, ou seja, dos países desenvolvidos. A OMC passou razoavelmente incólume à primeira vaga de movimentos anti-globalização, mas esta segunda vaga está a paralisá-la. Se o comércio já se estava a tornar demasiado político no final dos anos 1990 e na década seguinte, hoje a tendência é ainda mais acentuada. A Ronda de Doha foi abandonada, sem perspectivas de uma outra abrangente negociação multilateral-global lhe suceder. E o sistema de resolução de litígios de comércio está agora tendencialmente paralisado, o que mostra bem a perda de relevância da OMC.

Pela investigação preliminar efectuada, há sinais significativos de que a crescente rivalidade entre as duas maiores potências comerciais estaduais do mundo (os EUA e a China) se projecta negativamente na organização, desde logo no seu Órgão de Resolução de Litígios, cuja paralisação terá nessa rivalidade uma causa maior. Mas, pela sua especificidade e importância própria, a “guerra comercial” EUA-China é um tema que necessita de uma mais profunda investigação futura que aqui não foi efectuada por exorbitar do propósito limitado desta análise. Também uma investigação mais profunda, nomeadamente sobre o período 2018-2020, será necessária de forma a ser possível afirmar, com solidez analítica, se estamos efectivamente perante um ciclo de desglobalização económico-comercial. Importa notar que o índice de globalização do KOF, só por si, não permite uma conclusão definitiva pelas limitações anteriormente apontadas. A tudo isto acresce agora o impacto na economia e comércio da pandemia da Covid-19, impossível de analisar nesta altura. Será certamente um dado maior de qualquer análise futura pelo que será necessário investigar em que medida vai, ou não, acentuar as tendências anteriores para o proteccionismo e originar outras. Não obstante estas limitações, a curta análise exploratória aqui efectuada aponta para que a OMC enfrentará tempos difíceis, especialmente se as tendências para a desglobalização comercial se confirmarem no mundo em devir.

NOTAS

¹ Versão adaptada de uma investigação / artigo originalmente efectuado pelo autor para a revista R:I do IPRI-Universidade Nova de Lisboa. O autor escreve segundo o antigo Acordo Ortográfico.

² Na elaboração deste ponto sobre o sistema comercial global contemporâneo foi seguida de perto a exposição sobre esta temática efectuada em José Pedro Teixeira Fernandes, *Elementos de Economia Política Internacional*, 2013, pp. 89-122.

³ A Organização Mundial do Comércio foi criada pelos acordos de Marraquexe de 1994, no âmbito da Acta Final da Ronda do Uruguai. Ver WTO, *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*, Disponível em <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm> [Consult. a 04/04/2020]. A organização entrou em funcionamento no início de 1995.

⁴ O GATT, sob a forma de GATT 1994, passou a fazer parte do acordo que institui a OMC, continuando a regular o comércio internacional de mercadorias sempre que não colidisse com o dispositivo da organização.

⁵ Ver WTO, *The Doha Round*, Disponível em <https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm#development> [Consult. a 04/04/2020].

⁶ Ver WTO, *Doha Round: what are they negotiating?*, Disponível em <https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/update_e.htm> [Consult. a 04/04/2020].

⁷ Actualmente a OMC tem 164 membros que representam, segundo esta, 98% do comércio mundial.

⁸ O GATT, pelo menos nos seus primórdios, era, como já notado, bem menos numeroso (em membros) e abrangente (nas matérias sujeitas a negociações comerciais). E isso faz toda a diferença no sucesso, ou fracasso, de negociações complexas, como a ronda de Doha evidenciou, tema que será também analisado mais à frente.

⁹ Ver “The Doha round...and round...and round” in *The Economist*, 31 de Julho de 2008, Disponível em <<https://www.economist.com/finance-and-economics/2008/07/31/the-doha-roundand-roundand-round>> [Consult. a 04/04/2020].

¹⁰ Ver “The Doha round finally dies a merciful death” in *Financial Times*, 21 de Dezembro de 2015, Disponível em <<https://www.ft.com/content/9cb1ab9e-a7e2-11e5-955c-1e1d6de94879>> [Consult. a 04/04/2020].

¹¹ Tal como estabelecido no artigo IV, ponto 1, do Acordo de Marraquexe que estabeleceu a OMC. Ver WTO, *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*, Disponível em <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm> [Consult. a 07/04/2020].

¹² O Artigo IX, ponto 1 do Acordo de Marraquexe confere a cada membro direito a um voto. Atribuiu, dessa forma, o mesmo estatuto a todos os Estados-membros independentemente da quota, maior ou menor, no comércio internacional e do seu peso na economia mundial. Ver WTO, *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*, Disponível em <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm> [Consult. a 07/04/2020].

¹³ Na prática da OMC existem diversos processos informais relevantes, embora sem carácter oficial, que visam facilitar o consenso entre os seus membros. As consultas informais ocorrem a todos os níveis do processo de tomada decisão. Algumas envolvem todos os Estados-membros, como os encontros entre os chefes das delegações. Outras são reuniões de grupos mais restritos, sendo estas uma peça importante nos mecanismos informais de consultas e de decisão. O caso mais conhecido é o dos chamados *Green Room meetings*. Estes últimos são promovidos por iniciativa do Director-Geral (*Green Room* é o nome informal da sua sala de Conferências) e incluem tradicionalmente potenciais comerciais como os EUA, a União Europeia, o Japão e o Canadá, às quais se juntam outros Estados com um interesse de relevo nessa discussão comercial, normalmente até 30.

Ver também WTO, *Glossary – Green Room*, Disponível em <https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/green_room_e.htm> [Consult. a 07/04/2020].

¹⁴ Ver Resolução da Assembleia da República n.º 75-B/94 (2.ª Parte), *Acto Final, que consagra os resultados das negociações comerciais multilaterais do Uruguay Round*, Disponível em <<https://dre.pt/application/file/a/234013>> [Consult. a 07/04/2020].

¹⁵ Para uma análise do ponto de vista legal dos casos submetidos a esse órgão desde 2001 (a partir de um projecto do European University Institute e do Robert Schuman Centre for Advanced Studies), ver World Trade Review, *Reporters’ Studies of WTO Case Law from World Trade Review*, publicado pela Cambridge University Press, Disponível em <<https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/information/reporters-studies-of-wto-case-law-from-world-trade-review>> [Consult. a 07/04/2020].

¹⁶ Ver WTO, *Appellate Body Members*, Disponível em <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ab_members_descrp_e.htm> [Consult. a 10/04/2020].

¹⁷ “United States Continues to Block New Appellate Body Members for the World Trade Organization, Risking the Collapse of the Appellate Process” (2019) in *American Journal of International Law*, 113(4), pp. 822-831, Disponível em <<https://www.cambridge.org/core/journals/american-journal-of-international-law/article/united-states-continues-to-block-new-appellate-body-members-for-the-world-trade-organization-risking-the-collapse-of-the-appellate-process/EF3F564A-66D3CDE698A9DFFF8FAEF77C>> [Consult. a 10/04/2020].

¹⁸ Para uma crítica a essa posição do governo norte-americano ver Jeffrey Kucik, “Why Trump’s wrong about WTO treating US unfairly” in *The Conversation*, 4/09/2018, Disponível em <<http://theconversation.com/why-trumps-wrong-about-wto-treating-us-unfairly-102562>> [Consult. a 12/04/2020].

¹⁹ Ver Jeffrey J. Schott e Euijin Jung “In US-China Trade Disputes, the WTO Usually Sides with the United States” in *Trade and Investment Policy Watch PIIIE*, 12/03/2019, Disponível em <<https://www.piiie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/us-china-trade-disputes-wto-usually-sides-united-states>> [Consult. a 12/04/2020].

²⁰ Ver *KOF Globalisation Index*, Disponível em <<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>> [Consult. a 15/04/2020].

²¹ Nesta exposição seguimos de perto as explicações metodológicas dadas em *KOF Globalisation Index: Weaker World Trade Slowing Globalisation / Methodology*, Press release 23/10/2019, Disponível em <<https://kof.ethz.ch/en/news-and-events/media/press-releases/2019/10/weaker-world-trade-slowing-globalisation.html>> [Consult. a 15/04/2020].

²² Ver European Commission / Trade, *Negotiations and agreements*, Disponível em <<https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>> [Consult. a 18/04/2020].

²³ Ver European Commission / Trade, *EU negotiating texts in TTIP*, 22/04/2020, Disponível em <<https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230>> [Consult. a 18/04/2020].

²⁴ Ver US Trade Representative, *Trade Agreements, TPP full text*, Disponível em <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>> [Consult. a 18/04/2020].

²⁵ A ideia está também formulada neste excerto do trabalho de van Bergeijk (2018, p. 64): “In contrast, as for example pointed out by Rodrik (2017), the current problems appear to be created in a number of democracies that only a decade ago appeared to be strong and stable supporters of globalisation processes. Typically, the popular vote in some of the major democracies has turned against continued globalisation. However, the political organisation of the nation has not yet been considered in the empirical literature as a determinant of the size and impact of a world trade collapse. A related issue is the apparently shifting geopolitical role of the USA from hegemon to bully, which complicates the provision of global public goods (van Bergeijk, 2013a), including the multilateral trade and payment systems and the relevant global institutions. There is more at stake than the grumbling of former world powers that always accompanies the advent of a new hegemon (van Bergeijk and Moons, 2017)”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

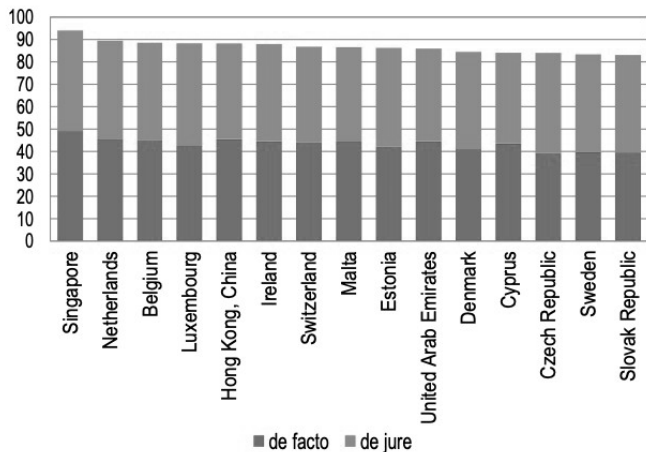
- BELLO, Walden (2005), *Deglobalization: Ideas for a New World Economy*, London: Zed.
- CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2019), "United States Continues to Block New Appellate Body Members for the World Trade Organization, Risking the Collapse of the Appellate Process", in *American Journal of International Law*, 113(4), pp. 822-831, [Consult. a 10.04.2020]. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/american-journal-of-international-law/article/united-states-continues-to-block-new-appellate-body-members-for-the-world-trade-organization-risking-the-collapse-of-the-appellate-process/EF3F564A66D3CDE698A9DFFF8FAEF77C>
- EUROPEAN COMMISSION / TRADE (s/d), *Negotiations and agreements* [Consult. a 18.04.2020]. Disponível em: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>
- _____, *EU negotiating texts in TTIP*, 22/04/2020 [Consult. a 18.04.2020]. Disponível em: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230>
- FERNANDES, José Pedro Teixeira (2013), *Elementos de Economia Política Internacional*, 2.ª ed., Coimbra: Almedina.
- _____, (2018), "Jogos com fronteiras: o regresso do proteccionismo e do mercantilismo", in *Percursos & Ideias (Cadernos de Comércio Internacional)*, n.º 8, 2.ª série, pp. 55-62.
- FINANCIAL TIMES (2015), "The Doha round finally dies a merciful death", in *Financial Times*, 21 de Dezembro de 2015 [Consult. a 04.04.2020]. Disponível em: <https://www.ft.com/content/9cb1ab9e-a7e2-11e5-955c-1e1d6de94879>
- GRUPO DE LISBOA (1994), *Limites à Competição*, Lisboa, Publicações Europa-América.
- GYGLI, Savina; HAELG, Florian; POTRAFKE, Niklas; STURM, Jan-Egbert (2019), "The KOF Globalisation Index – Revisited", in *Review of International Organizations*, 14(3), pp. 543-574 [Consult. a 29.12.2019]. Disponível em: <https://academic.oup.com/cjres/article/11/1/59/4821285>
- KOF Swiss Economic Institute (2019), *KOF Globalisation Index: Weaker World Trade Slowing Globalisation*, Press release, 23 de Outubro [Consult. a 29.12.2019]. Disponível em: <https://kof.ethz.ch/en/news-and-events/media/press-releases/2019/10/weaker-world-trade-slowing-globalisation.html>
- KUCIK, Jeffrey (2018), "Why Trump's wrong about WTO treating US unfairly" in *The Conversation*, 04/09/2018 [Consult. a 12.04.2020]. Disponível em: <http://theconversation.com/why-trumps-wrong-about-wto-treating-us-unfairly-102562>
- LAIDI, Zaki (2008), "How trade become geopolitics", in *World Policy Journal*, Summer [Consult. a 19.12.2019]. Disponível em: <http://www.laidi.com/comment/summer2008.pdf>
- RESOLUÇÃO DA ASSEMBLEIA DA REPÚBLICA n.º 75-B/94 (2.ª Parte), *Acto Final, que consagra os resultados das negociações comerciais multilaterais do Uruguay Round* [Consult. a 07.04.2020]. Disponível em: <https://dre.pt/application/file/a/234013>
- RODRIK, Dani (2017), *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*, Princeton, NJ: Princeton University Press [Consult. a 30.12.2019]. Disponível em: <http://assets.press.princeton.edu/chapters/s11216.pdf> (capítulo 1)
- SCHOTT, Jeffrey J.; JUNG, Euijin (2019) "In US-China Trade Disputes, the WTO Usually Sides with the United States" in *Trade and Investment Policy Watch / Peterson Institute of International Economics*, 12 de Março [Consult. a 30.12.2019]. Disponível em: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/us-china-trade-disputes-wto-usually-sides-united-states>
- US TRADE REPRESENTATIVE (s/d), *Trade Agreements, TPP full text* [Consult. a 18.04.2020]. Disponível em: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>
- VAN BERGELJK, Peter A.g. (2018). "On the brink of Deglobalisation ... again", in *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Vol. 11(2), pp. 59-72 [Consult. a 29.12.2019]. Disponível em: <https://academic.oup.com/cjres/article/11/1/59/4821285>
- VAN BERGELJK, P. A. G.; MOONS, Selwyn J. V. [eds] (2017) *Research Handbook of Economic Diplomacy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- WORLD TRADE REVIEW (s/d), *Reporters' Studies of WTO Case Law from World Trade Review*, publicado pela Cambridge University Press [Consult. a 07.04.2020]. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/information/reporters-studies-of-wto-case-law-from-world-trade-review>
- WTO (s/d), *Appellate Body Members* [Consult. a 10.04.2020]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ab_members_descrp_e.htm
- _____, (s/d), *WTO legal texts* [Consult. a 27.12.2019]. Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm

ANEXOS – O índice de globalização do KOF (2019)

FIGURA 1
OS 15 PAÍSES MAIS GLOBALIZADOS

KOF Globalisation Index: Economic Globalisation, Top 15 Countries

Overall index value and contributions from de facto and de jure index, data for the year 2017

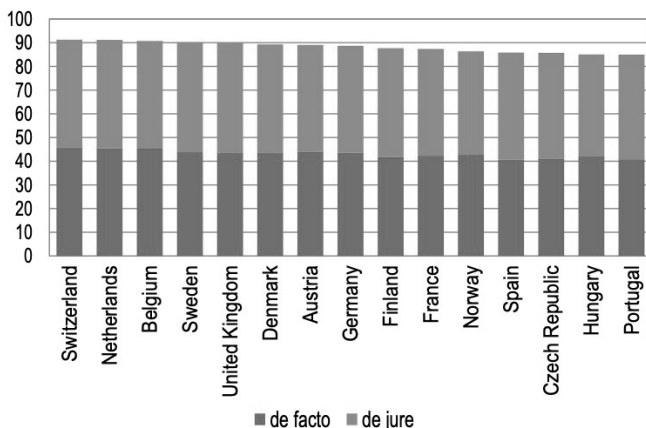


Fonte: KOF Globalization Index (2019)

FIGURA 2
OS 15 PAÍSES COM MAIOR GRAU DE GLOBALIZAÇÃO ECONÓMICA

KOF Globalisation Index, Top 15 Countries

Overall index value and contributions from de facto and de jure index, data for the year 2017

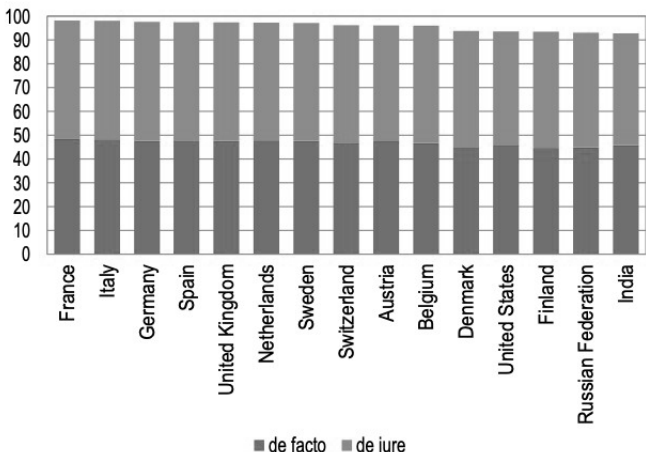


Fonte: KOF Globalization Index (2019)

FIGURA 3
OS 15 PAÍSES COM MAIOR GRAU DE GLOBALIZAÇÃO SOCIAL

KOF Globalisation Index: Political Globalisation, Top 15 Countries

Overall index value and contributions from de facto and de jure index, data for the year 2017

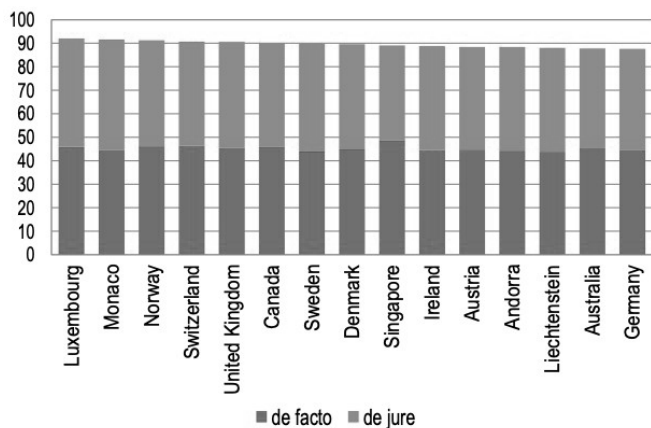


Fonte: KOF Globalization Index (2019)

FIGURA 4
OS 15 PAÍSES COM MAIOR GRAU DE GLOBALIZAÇÃO POLÍTICA

KOF Globalisation Index: Social Globalisation, Top 15 Countries

Overall index value and contributions from de facto and de jure index, data for the year 2017



Fonte: KOF Globalization Index (2019)