

WORKING PAPERS

BOLETIM DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS

Ana Rita Bernardino Silva

OS ACORDOS DE MASSA CRÍTICA NA SUPERAÇÃO DO IMPASSE DA OMC

31

SÉRIE BCE



INSTITUTO JURÍDICO
FACULDADE DE DIREITO
UNIVERSIDADE DE
COIMBRA

(página deixada em branco propositadamente)



I
•
J

(página deixada em branco propositadamente)

WORKING PAPERS
BOLETIM DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS

Ana Rita Bernardino Silva

**OS ACORDOS DE MASSA CRÍTICA
NA SUPERAÇÃO DO IMPASSE DA OMC**

INSTITUTO ALFONSO DE ALBUQUERQUE

EDIÇÃO

Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra
Instituto Jurídico

DIREÇÃO

Luís Pedro Cunha
lpc@fd.uc.pt

REVISÃO EDITORIAL

Isaías Hipólito
ihipolito@fd.uc.pt

CONCEÇÃO GRÁFICA | INFOGRAFIA

Ana Paula Silva
apsilva@fd.uc.pt

CONTACTOS

Pátio da Universidade | 3004-528 Coimbra
bce@fd.uc.pt

ISBN

978-989-8891-93-8

© FEVEREIRO 2021

INSTITUTO JURÍDICO | FACULDADE DE DIREITO | UNIVERSIDADE DE COIMBRA

RESUMO: Identificamos neste texto dois fundamentos para a situação de inércia em que atualmente se encontram as negociações no seio da Organização Mundial do Comércio (OMC): a inadequação do princípio do compromisso único e a diplomacia do consenso. Neste sentido, os acordos plurilaterais de massa crítica surgem, entre outras formas de integração diferenciada, como uma potencial solução promotora do desenvolvimento do comércio internacional, a qual poderá permitir desbloquear o impasse subjacente ao *Doha Round*.

PALAVRAS-CHAVE: OMC; comércio internacional; *Doha Round*; acordos plurilaterais; acordos de massa crítica

CRITICAL MASS AGREEMENTS

ABSTRACT: In this text we identify two main reasons for the current stand-off in the World Trade Organization's negotiations: the unsuitable nature of the single undertaking principle and the consensus diplomacy. In this sense, plurilateral critical mass agreements emerge, among other forms of differentiated integration, as a potential solution for the development of international trade, which could represent a way to unlock the stalemate underlying the Doha Round.

KEYWORDS: WTO; international trade; Doha Round; plurilateral agreements; critical mass agreements

Introdução

O objetivo primordial deste *Working Paper* consiste em analisar de perto o impasse do *Doha Round* e os problemas inerentes à abordagem *do single undertaking*, procurando soluções que permitam ultrapassar estas dificuldades.

Deste modo, num primeiro ponto, iremos explorar os acordos plurilaterais como potenciais vias alternativas de integração diferenciada, entre os quais destacaremos os acordos de massa crítica (*critical mass agreements*). A este respeito, cumprirá referir que pertencem os mesmos à categoria dos acordos plurilaterais em sentido amplo, categoria esta que engloba ainda os acordos plurilaterais em sentido estrito e os acordos de integração regional. No essencial, os acordos de massa crítica pressupõem que as negociações tenham lugar entre um número limitado de partes cuja parcela de comércio internacional por estas representada seja considerada suficiente para justificar a celebração do acordo. Note-se, porém, que poderão tais acordos ser negociados sem que se encontre reunida a referida massa crítica de partes, exigindo-se apenas que a mesma seja alcançada para que aqueles entrem em vigor.

O estudo a que nos propomos abrangerá, num segundo momento, o desenvolvimento histórico desta tipologia de acordos, bem como as características que os compõem e lhes dão forma. Posteriormente, iremos debruçar-nos sobre a possibilidade de adoção dos acordos de massa crítica enquanto processo de tomada de decisões, equacionando uma eventual substituição do método do consenso. Numa tentativa de ilustrar todos os traços distintivos que lhes são apontados, haverá ainda que analisar os vários acordos já celebrados segundo esta abordagem.

Por fim, terminaremos com as respostas à questão modeladora de todo o caminho que foi sendo traçado ao longo do texto: encontrar-se-á nos acordos de massa crítica um contributo para a superação do impasse da Organização Mundial do Comércio (OMC)?

1. A perda de relevância do princípio do *single undertaking*

O princípio do compromisso único (*single undertaking*), ao procurar promover a participação dos países nas negociações, contribuiu significativamente para o reforço e unificação do sistema multilateral e teve um papel crucial na regulação da economia global (GALLAGHER / STOLER 2009, 375). A este propósito, realça a Comissão de *Warwick*, no seu Relatório de 2007, as duas dimensões ou significados subjacentes ao princípio do *single undertaking*. Com efeito, se, por um lado, implica que os resultados das negociações prossigam como um pacote único (“in a negotiation, nothing is agreed until everything is agreed”) — significado relacionado com o processo –, por outro, exige que todos os membros sejam obrigados a subscrever todas as partes daquele pacote negociado — significado relacionado com as obrigações (THE WARWICK COMMISSION 2007, 30)¹. Neste sentido, podemos descrever o *single undertaking* como um processo que tem como objetivo primordial prevenir que uma parte dos países atue em detrimento da totalidade dos membros, o que explicará a prossecução dos resultados através de um pacote único e a vinculação automática de todos os membros a todos os acordos da OMC, participando aqueles de forma igualitária nas negociações².

Recuando ao tempo do *Tokyo Round* (1973-1979), eram permitidas ‘a la carte options’, ou seja, as partes do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) podiam escolher, numa base voluntária, fazer ou não parte de uma série de acordos ou ‘códigos’. De acordo com ADLUNG / MAMDOUH (2016, 8-9), enquanto que três destes acordos assumiam natureza setorial (acordos sobre o comércio de aeronaves civis, laticínios e carne bovina), outros seis incidiam sobre problemas políticos específicos numa base intersectorial (como, por exemplo, o acordo sobre compras públicas),

¹ Enquanto que a primeira dimensão do *single undertaking* está presente desde o início do *Uruguay Round*, a segunda só surgiu no final do mesmo (WORLD TRADE ORGANIZATION 2008, 210-211).

² Nas palavras de LOW (2011, 4), “the idea was to prevent parties from “cherry-picking” results or “harvesting” early outcomes from the negotiations unless all parties agreed”.

sendo designados de códigos. Sete destes acordos estendiam os benefícios deles decorrentes a todas as partes do GATT, mesmo que não signatárias³, conforme resultou da Decisão de 28 de novembro de 1979 (L/4905)⁴. Com efeito, dispõe o parágrafo 3 da referida decisão que “the contracting parties also note that existing rights and benefits under the GATT of contracting parties not being parties to these agreements, included those derived from Article I, are not affected by these Agreements.”⁵. É por isto que se diz — ainda que nem todos os acordos tenham sido aplicados com respeito pela cláusula da nação mais favorecida⁶ — que o *Tokyo Round* potenciou em muito o *free ride* (problema do ‘passageiro clandestino’), que consiste na possibilidade de os países não signatários retirarem partido dos acordos sem assumirem qualquer tipo de obrigações. Nesta senda, alguns autores, alegando o facto de nem todos os acordos beneficiarem os não signatários e a questão do *free ride* relativamente aos que estendem benefícios, são da opinião de que os resultados do *Tokyo Round* tornaram o sistema multilateral incoerente. Para além disso, acrescentam ELSIG / COTTIER (2011, 299) que a aderência opcional aos códigos fez com que se disciplinassem matérias relevantes sem a envolvimento de todas

³ Nomeadamente, os códigos acerca das barreiras técnicas ao comércio, subsídios, medidas de compensação, anti-*dumping*, avaliação aduaneira, licenças de importação e ainda os acordos internacionais sobre laticínios e carne bovina.

⁴ Disponível em <<https://docs.wto.org/gattdocs/q/GG/L4999/4905.PDF>>.

⁵ Há quem entenda que a *ratio* de tal decisão consistiu em minorar a objecção por parte dos países menos desenvolvidos à conclusão do *Tokyo Round* e à celebração de acordos sobre serviços no seio do GATT, dos quais não fariam parte (Cfr. HARBINSON / DE MEESTER 2012, 26).

⁶ A cláusula da nação mais favorecida implica que os benefícios relativos ao acesso ao mercado e às regras comerciais resultantes de um acordo entre um número limitado de países sejam estendidos a todos os membros. Nas palavras de HARBINSON / DE MEESTER (2012, p. 7), “the benefit must be extended “immediately” (i.e. as soon as it is granted) and “unconditionally” (i.e. not limited by or subject to any conditions)”. A cláusula da nação mais favorecida está consagrada no artigo 1.º do GATT, dispondo o seu n.º 1 que “qualquer vantagem, favor, imunidade ou privilégio concedido por uma Parte Contratante em relação a um produto originário de ou destinado a qualquer outro país, será imediata e incondicionalmente estendido ao produtor similar, originário do território de cada uma das outras Partes Contratantes ou ao mesmo destinado.” Também encontra previsão expressa nos artigos 2.º/1 do GATS (*General Agreement on Trade in Services*) e no 4.º do TRIPS (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

as partes do GATT, marginalizando-se os países em desenvolvimento (que se viram impossibilitados de assumir compromissos)⁷.

Seja como for, a verdade é que se assistiu, por parte dos Estados-Unidos e União Europeia, à proposta de um acordo que todas as partes tivessem de aceitar na sua totalidade. Foi justamente neste contexto que, no *Uruguay Round* (1986-1994), se afirmou o princípio do *single undertaking*. Com efeito, todos os países que pretendiam fazer parte da fundação da OMC em 1995 tiveram de aceitar inteiramente o pacote do *Uruguay Round* — incluindo o comércio de serviços, direitos de propriedade intelectual e vários outros acordos sobre medidas não pautais⁸ —, caso contrário seriam excluídos do sistema multilateral (Low, 2011, 4). No entanto, apesar de serem concedidos longos períodos para a implementação dos acordos aos países em desenvolvimento, o tratamento especial e diferenciado (em termos de direitos e obrigações substantivos), mostrou-se ineficiente (ELSIG / COTTIER 2011, 299). De facto, procurando o *Uruguay Round* eliminar a flexibilidade caracterizadora do *Tokyo Round*, impôs uma participação assente na reciprocidade aos países mencionados, tendo tido a adição de novas obrigações efeitos nefastos sobre os mesmos.

The Uruguay Round Single Undertaking differed from the Tokyo Round deals, in which GATT Contracting Parties were given an opt-in/opt-out choice with respect to a range of non-tariff measures agreements negotiated at the time. It was in part this flexibility that the Uruguay Round Single Undertaking sought to eliminate (THE WARWICK COMMISSION 2007, 30).

Não tardou que a exigência de reciprocidade colapsasse no *Doha Round* (2001-presente), garantindo-se o princípio do tratamento especial e diferenciado aos países em desenvolvimento⁹.

⁷ Para além desta suposta assimetria de direitos e obrigações, dispõem também os mencionados autores que “important incentives to legal restructuring were lacking in developing countries, often increasing gaps between developing and industrialised countries rather than closing them” (ELSIG / COTTIER 2011, 299).

⁸ Excetuando-se, todavia, os acordos internacionais sobre laticínios e carne bovina, o acordo sobre o comércio de aeronaves civis e o acordo sobre compras públicas, uma vez que países como a Índia não estavam preparados para aceitar todas as disciplinas adicionais por eles impostas (SANER 2012, 8).

⁹ A este propósito, o parágrafo 50 da Declaração Ministerial de *Doha* de 2001 estipula que “The negotiations and the other aspects of the Work Programme

Surpreendentemente, o *single undertaking*, outrora prejudicial aos referidos países, veio reforçar esta garantia (GALLAGHER / STOLER 2009, 382). E isto porque os acordos, cuja obrigatoriedade foi imposta, passaram a prever claramente medidas não recíprocas (e exceções) e a assegurar que os países em desenvolvimento tivessem menos (ou mesmo nenhuma) obrigações de acesso ao mercado.

O *Doha Round* teve, portanto, início com a concordância das partes relativamente à abordagem do princípio do compromisso único (ELSIG / COTTIER 2011, 300). Pelo menos, é o que está expresso no parágrafo 47 da Declaração Ministerial de *Doha* de 2001, considerando-se a conduta, conclusão e entrada em vigor dos resultados das negociações como partes do *single undertaking*. Porém, e apesar de ter reunido resultados significativos, o princípio do compromisso único constitui agora a razão principal da paralisia da OMC, mostrando-se longo o caminho a percorrer até se alcançarem os objetivos traçados na declaração mencionada¹⁰. Com efeito, não é difícil perceber que, ao longo dos tempos, o aumento do número de membros da OMC foi igualmente acompanhado pela expansão das suas prioridades, interesses e necessidades. Se parte dos membros crê que o foco das negociações deverá incidir nos problemas inerentes à Agenda de Desenvolvimento de *Doha*, a outra parte sugere novas questões a serem analisadas. Para além disso, o princípio do compromisso único implica que, mesmo que as partes acordem na liberalização de um determinado setor, tal pretensão só obterá sucesso se estiverem dispostas a chegar a acordo nas restantes áreas do pacote negociado. A este propósito, dispõem VANGRASSTEK / SAUVÉ (2006, 858, *apud* ELSIG

shall take fully into account the principle of special and differential treatment for developing and least-developed countries embodied in: Part IV of the GATT 1994; the Decision of 28 November 1979 on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries; the Uruguay Round Decision on Measures in Favour of Least-Developed Countries; and all other relevant WTO provisions.” (disponível em <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm>).

¹⁰ Excetue-se, no entanto, o acordo para a facilitação do comércio (*Trade Facilitation Agreement*, TFA), que entrou em vigor a 23 de fevereiro de 2017 e que constitui o primeiro acordo multilateral concluído desde a criação da OMC em 1995. Por ocasião do seu terceiro aniversário, o TFA contava já com a ratificação por 91% dos membros da OMC (informação disponível em <https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/fac_22feb20_e.htm>).

/ COTTIER 2011, 300) que, em vez de o princípio do *single undertaking* ter encorajado os países a celebrar acordos tendo em vista as partes do pacote que mais ambicionam, fez com que os mesmos se retraíssem, focando-se nas partes que mais temem.

A ser assim, não é com surpresa que constatamos que o impasse do *Doha Round* tem levado a que se reavaliem o princípio *single undertaking* e o processo de decisões baseado no consenso. Impõe-se, portanto, a reflexão acerca de outro tipo de abordagens e formas de integração internacional, procurando evitar-se a diluição de compromissos e a fragmentação do sistema multilateral. Esta possibilidade está consagrada no artigo 19.º, n.º 4, do GATS, que defende a liberalização progressiva através negociações bilaterais, plurilaterais e multilaterais, e no parágrafo 7 do Anexo C da Declaração Ministerial de Hong Kong de 2005¹¹, através do qual se institucionaliza a abordagem plurilateral para as negociações de acesso ao mercado no âmbito dos serviços (ADLUNG / MAMDOUH 2016, 5). Também na Declaração Ministerial de Nairobi de 2015¹² se reconhece o sucesso dos acordos alcançados em formatos plurilaterais (parágrafo 19). No essencial, esclarecem HOEKMAN / MAVROIDIS (2015, 102) que “it is often easier to pursue agreements that involve a small(er) number of countries, whether on a critical mass basis or in the context of discriminatory trade agreements where the benefits are extended only to signatories.”

2. Definição e tipologia dos acordos plurilaterais

Entende-se por acordo plurilateral a envolvimento de alguns (e não da totalidade) dos membros da OMC, aos quais é dada a opção de estabelecerem novas regras numa base voluntária (SANER 2012, 8). Os acordos plurilaterais em sentido amplo desdobram-se em três tipologias, comportando os acordos plurilaterais em sentido estrito, os acordos de integração regional e os acordos de massa crítica.

Os acordos plurilaterais em sentido estrito envolvem apenas um subgrupo de membros e estabelecem novas regulações do co-

¹¹ Disponível em <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_annex_e.htm>.

¹² Disponível em <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mindecision_e.htm>.

mércio internacional normalmente relativas a um setor específico, podendo, inclusive, ir além das disciplinas cobertas pela OMC (HOEKMAN / MAVROIDIS 2015, 106). Acresce que estes acordos preveem de modo exclusivo, para os seus participantes, direitos e obrigações, o que, se por um lado, evita o *free ride*, por outro, discrimina os não signatários. A este propósito, veja-se o n.º 3 do artigo 2.º do Acordo que institui a OMC, no qual se dispõe que os acordos em análise “não criam obrigações nem direitos para os membros” que não os tenham aceite. Segundo o artigo 10.º n.º 9 do mesmo diploma, “a pedido dos Membros parte de um acordo comercial, a Conferência Ministerial poderá decidir unicamente por consenso, aditar tal acordo ao Anexo 4”. Porém, alcançar aprovação para que os mesmos sejam incluídos no Anexo 4 através de consenso, “congregando signatários e não signatários” (CUNHA 2019, 24), constitui tarefa árdua. Por outro lado, mesmo que se ponderasse substituir a regra do consenso por uma maioria mais fraca, seria ainda necessário o consenso para que se efetuasse tal substituição. Assim se explica que, atualmente, apenas estejam em vigor os acordos plurilaterais em sentido estrito sobre compras públicas e sobre o comércio de aeronaves civis (constantes do Anexo 4), originários do *Tokyo Round*. Evidentemente, a opção por esta abordagem não é imune a determinados riscos, sejam eles a potencial erosão da cláusula da nação mais favorecida ou a assimetria presente nas capacidades de negociação dos diferentes membros. De facto, poder-se-á verificar a influência por parte dos países mais poderosos nas disciplinas negociadas, constituindo esta um obstáculo à participação dos países inicialmente não signatários. A ser assim, revelar-se-á de extrema pertinência questionar se, à semelhança do passado, este tipo de abordagem plurilateral obviará a que o acordo se debruce sobre os aspetos que constituem a preocupação primária dos países menos desenvolvidos (HOEKMAN / MAVROIDIS 2015, 108).

Os acordos de integração regional incidem geralmente sobre um leque muito alargado de matérias, visando instaurar a liberdade de comércio e criar condições comerciais harmoniosas entre os signatários a um nível regional¹³. Não obstante, salientam ADLUNG

¹³ Note-se, no entanto, que, apesar de ‘generalistas’, os mesmos poderão prosseguir processos de convergência de legislações a nível setorial (CUNHA 2019, 25).

/ MAMDOUH (2016, 6) que estes acordos não surgem como um ‘remédio para todos os males’. Com efeito, poderão ser excluídos outros membros que queiram deles fazer parte, ainda que as suas economias se tenham desenvolvido e se justifique a sua participação. Para além disso, os processos de resolução de disputas previstos pelos acordos de integração regional são, muitas vezes, incompatíveis com os *standards* da OMC em termos de facilidade de acesso, previsibilidade e execução; daí que estas disposições raramente sejam invocadas. Por fim, os acordos de integração regional, ao modificarem e desvalorizarem as disciplinas da OMC, contribuem ainda para a fragmentação do sistema multilateral.

Os acordos de massa crítica (*critical mass agreements*) revestem a natureza de ‘issue-based agreements’¹⁴ (NAKATOMI 2013, 2; ELSIG / COTTIER 2011, 302) e estendem os benefícios deles decorrentes a todos os membros da OMC, com base na cláusula da nação mais favorecida¹⁵. Apesar de esta variante de acordos plurilaterais não estar codificada, a parte final do n.º 2 do artigo 3.º do Acordo que institui a OMC autoriza o seu surgimento. Neste sentido, prevê a referida disposição que “a OMC poderá igualmente constituir sede para outras negociações entre os seus membros em matéria de relações comerciais multilaterais, bem como um enquadramento para a aplicação dos resultados dessas negociações, se a Conferência Ministerial assim o decidir.” Nas palavras de STOLER (2014)¹⁶, o acordo de massa crítica tem lugar quando um subconjunto de membros da OMC entender que a percentagem (quota) do comércio internacional num setor particular por eles coletivamente representada é suficiente para justificar a sua celebração (e entrada em vigor), não tendo de participar os membros envolvidos apenas marginalmente no comércio. Apesar de alguns argumentarem que a massa crítica se define a ela própria (cfr. Low 2011, 9), a verdade é que os acordos desta tipologia (como, por exemplo, o acordo so-

¹⁴ Pelo contrário, os ‘country-based agreements’ visam liberalizar substancialmente todo o comércio, sendo disso exemplo os acordos de integração regional (NAKATOMI 2013, 2).

¹⁵ Em causa está, portanto, o caráter incondicional da cláusula da nação mais favorecida, que se opõe ao caráter condicional (segundo o qual a atribuição de benefícios iria depender da existência de contrapartidas).

¹⁶ Disponível em <<https://voxeu.org/article/doha-round-impasse-agriculture-negotiations>>.

bre tecnologias de informação, ITA) só entraram em vigor quando a percentagem do comércio internacional no setor específico representada pelas partes rondou os 90%. E porque o requisito da entrada em vigor destes acordos — e da consequente extensão dos benefícios aos não signatários — exige a participação das grandes potências comerciais no setor em causa (a massa crítica), torna-se possível contornar os problemas inerentes ao *free riding*. Ou seja, nenhum potencial *free rider* que assuma um peso relevante para o acordo em causa poderá ficar fora do mesmo, evitando-se o risco de o vir a destabilizar¹⁷. Ora, a ser assim, não fará sentido algum negar-se a extensão dos benefícios decorrentes do acordo a não signatários, os ‘small countries’ (Low 2011, 9)¹⁸. Por fim, e ainda nesta linha, dispõe COTTIER (2009, 16) que “as long as the main markets are included, free-riding by those absent the agreement is a lesser burden than the risk of failing to achieve agreement under the consensus rule”.

Atendendo ao exposto, estaremos agora em condições de indagar o porquê de se optar pela via dos acordos plurilaterais em sentido estrito, em detrimento dos acordos de massa crítica, ou vice-versa. E, naturalmente, poderemos concluir que a escolha entre uns ou outros dependerá do grau de preocupação dos governos relativamente ao *free riding* e da possibilidade ou não de as disciplinas negociadas serem aplicadas segundo a regra da nação mais favorecida (HOEKMAN / MAVROIDIS, 2015, 111). A este propósito, afigurar-se-á pertinente referir a distinção efetuada por autores

¹⁷ Nas palavras de HOEKMAN e MAVROIDIS (2015, 101), “if enough countries participate in a liberalization exercise, they need not worry about free riding by other countries that do not want to participate.”

¹⁸ A este propósito, afirmou a Comissão de Warwick (2007, 30-31) que “in the name of justice and fairness, the principle of non-discrimination should apply to all members, regardless of whether they participate in critical-mass agreements”. Também COTTIER (2009, 13) se manifesta no sentido de que “the basic philosophy of the multilateral system obliges Members to grant MFN to all other members alike, irrespective of whether they adhere to a particular rule of secondary order”. Ainda de acordo com HARBINSON / DE MEESTER (2012, 11), para se evitar a extensão dos benefícios aos não participantes com base na cláusula da nação mais favorecida, teria de haver uma decisão de renúncia por parte da Conferência Ministerial ou do Conselho Geral; alternativamente, as partes interessadas poderiam participar num acordo preferencial fora da OMC, desde que se encontrassem preenchidas as condições previstas no artigo 24.º do GATT de 1994 e no artigo 5.º do GATS.

como WINSLETT (2018, 407) e ADLUNG / MAMDOUH (2016, 5) entre acordos plurilaterais exclusivos e acordos plurilaterais abertos. Enquanto que os acordos plurilaterais em sentido estrito são acordos plurilaterais exclusivos, beneficiando dos mesmos apenas os membros que aceitam as disciplinas do acordo, os acordos de massa crítica são acordos plurilaterais abertos, com os seus resultados a serem implementados com respeito pela cláusula da nação mais favorecida¹⁹. Cumprirá ainda reforçar que, contrariamente à exigência de consenso para a inclusão dos primeiros no arcabouço do sistema multilateral, bastará a referência aos segundos nas agendas aduaneiras dos países ou nas agendas de compromissos específicos do GATS para que sejam incorporados na OMC.

3. O desenvolvimento histórico dos acordos de massa crítica

É certo que, numa primeira abordagem, podemos ser levados a pensar que os acordos de massa crítica são algo de inovador e aparentemente recente (até porque surgem como uma potencial solução para o atual impasse do *Doha Round*). Todavia, como sustentam GALLAGHER / STOLER (2009, 383), a verdade é que a sua existência já impactou positivamente não apenas nas negociações relativas à liberalização do comércio, mas também nas negociações das próprias regras do GATT. A este propósito, remetem ainda os referidos autores para a revisão de 1955 do GATT acerca da disciplina dos subsídios, e para a subsequente elaboração da declaração de 1960, a qual visou efetivar a proibição de subsídios de exportação nos produtos industriais constante do artigo 16.º, n.º 4 do GATT²⁰.

¹⁹ ADLUNG e MAMDOUH (2016, 18) colocam ainda a questão de se saber o que poderia ser feito a fim de os não beneficiários tolerarem um acordo plurilateral exclusivo, considerando a abertura das negociações a todos os membros, a extensão opcional de benefícios e a adição de medidas ‘Aid-For-Trade’ como possíveis respostas. Ainda assim, alegam que as expectativas quanto à negociação destes acordos não se mostram muito otimistas, demonstrando ser preferível a opção pelos acordos plurilaterais abertos entre uma massa crítica de membros interessados.

²⁰ Segundo este artigo, “a partir de 1º de janeiro de 1958, ou o mais cedo possível depois desta data, as Partes Contratantes cessarão de conceder direta ou indiretamente qualquer subvenção, de qualquer natureza que ela seja, à exportação de todo produto que não seja produto de base, que tenha por resultado de reduzir o preço de venda na exportação deste produto abaixo do preço comparável cobrado aos consumidores do mercado interno para o produto similar.

Essa mesma declaração foi assinada em 1962 apenas por 17 Estados sobre os quais recaíam as obrigações, independentemente de os direitos se estenderem aos 42 Estados (GALLAGHER / STOLER 2009, 384). A aparente falta de reciprocidade não constituiu, portanto, qualquer tipo de obstáculo para os signatários, dado que consideravam existir já uma sólida massa crítica por eles formada que traria somente efeitos positivos em matéria de subsídios.

Outro exemplo do uso da abordagem da massa crítica verificou-se no *Kennedy Round* (1964-1967) com o primeiro código anti-*dumping*, que entrou em vigor em 1968 e estabeleceu obrigações apenas para os Estados que o assinaram. Este acordo acerca da implementação do artigo 6.º do GATT foi substituído em 1979 pelo código do *Tokyo Round*. A este respeito, note-se que no *Tokyo Round* se verificou a mesma lógica de negociação, tendo os Estados desenhado regras e códigos específicos sobre *standards*, licenças de importação, subsídios anti-*dumping*, medidas de compensação e avaliação aduaneira (medidas não pautais). Os códigos do *Tokyo Round* contaram com a participação de diferentes números de membros que partiram do pressuposto de que uma suficiente massa crítica tinha sido alcançada para fazer valer as obrigações deles decorrentes (GALLAGHER / STOLER 2009, 384). Conforme tivemos oportunidade de constatar, a maioria dos acordos daqui resultantes foram aplicados com respeito pela cláusula da nação mais favorecida, tendo assumido um papel essencial neste domínio o já referido parágrafo 3 da decisão de 28 de novembro de 1979 (L/4905). Vimos também que, com a afirmação do princípio do compromisso único e a criação da OMC em 1995, os acordos do *Tokyo Round* se tornaram regras universais (passando a constar do Anexo 1), excetuando-se, todavia, os acordos do Anexo 4 (acordos plurilaterais em sentido estrito).

Os acordos de massa crítica surgiram novamente após o *Uruguay Round*. Com efeito, revestem exemplos esta tipologia o acordo sobre tecnologias de informação e os acordos sobre serviços financeiros e serviços de telecomunicações, sobre os quais nos debruçaremos *infra*. Outras tentativas posteriores incluem

Até 31 de dezembro de 1957, nenhuma Parte Contratante estenderá o campo de aplicação de tais subvenções além do nível existente em 1º de janeiro de 1955, instituindo novas subvenções ou estendendo as subvenções existentes”.

ainda o *Trade in Services Agreement* (TiSA)²¹ e o *Environmental Goods Agreement* (EGA).

Apesar de a abordagem de massa crítica ter sido maioritariamente usada em negociações respeitantes ao acesso ao mercado e à liberalização do comércio²², não vê aí o seu limite. De facto — e como iremos analisar mais de perto —, lançou-se mão desta fórmula para se expandirem as regras em áreas regulatórias cobertas pela OMC (HOEKMAN / MAVROIDIS 2015, 102). É disso exemplo o acordo sobre serviços de telecomunicações, através do qual se incluíram princípios regulatórios (o chamado *Reference Paper*) na coluna dos compromissos adicionais nas agendas dos membros participantes.

4. As características dos acordos de massa crítica

Os acordos de massa crítica apresentam características muito específicas que permitem a sua distinção face aos restantes acordos plurilaterais.

Neste sentido, reforça WINSLETT (2018, 406) que os acordos de massa crítica não estão submetidos ao princípio do compromisso único, reportando-se a uma determinada indústria ou categoria de produtos (são acordos setoriais). A ausência da abordagem do *single undertaking* revelar-se-ia capaz de eliminar a paralisia, ou, pelo menos, de simplificar as negociações do *Doha Round*, as quais, pela sua complexidade, obstam à promoção da liberalização e à criação de regras. De facto, o princípio do compromisso único implica que, mesmo que as partes estejam de acordo na liberalização de um determinado setor, tal só vingará se estiverem dispostas a chegar a acordo nas restantes áreas. Ora, isto levanta um problema flagrante, nomeadamente, a recusa por parte de um país de liberalizar um setor específico enquanto não obtiver determinadas con-

²¹ De acordo com CUNHA (2016, 24-25), o TiSA foi um projeto cuja iniciativa partiu dos Estados Unidos e Austrália, tendo ganho peso a ideia de se negociar um novo acordo sobre serviços. Este acordo envolveria apenas os membros que o desejassem, por forma a ser atingida uma massa crítica. A respeito do TiSA, consultar também NAKATOMI (2015) e SAUVÉ (2013).

²² Com efeito, dispõem HOEKMAN e MAVROIDIS (2015, p. 102) que “to date, CMAs have almost all been market access agreements of the type discussed above - agreement to remove tariffs for a set of goods on a MFN basis, with commitments to this effect incorporated into schedules of tariff concessions”.

cessões num outro domínio totalmente diferente²³. Nas palavras de WINSLETT (2018, 406) “if country A and country B could not find a compromise on issue X, then perhaps country B could be convinced to relent on issue X if it received a concession on issue Y”. Diferentemente, como os acordos de massa crítica apenas se reportam a uma indústria ou tipo de produtos, não há espaço para esta jogada estratégica de base chantagista assente em concessões noutras áreas em nada relacionadas com o objeto do acordo. Também por este motivo se reduz a probabilidade de os Estados colocarem o acordo em risco se não o considerarem compatível com os seus interesses políticos, algo que seria consequência provável de um objeto de negociações abrangente de uma panóplia de classes de produtos (WINSLETT 2018, 418). Por fim, há que notar a impossibilidade de adicionar novas iniciativas e questões à já sobrecarregada Agenda de *Doha* (NAKATOMI 2013, 7) — verificando-se, pelo contrário, a sua redução²⁴ —, questões estas que poderiam ser abordadas através dos acordos de massa crítica. A ser assim, tudo isto significa, portanto, que estes últimos apresentam bem mais hipóteses de serem concluídos e ratificados.

Por outro lado, os acordos de massa crítica envolvem alguns, mas não todos os membros da OMC, não se exigindo a participação daqueles que não façam parte da lista das grandes potências no setor em causa. De facto, que sentido fará impor a todos os membros que participem em acordos relativamente aos quais não nutrem qualquer tipo de interesse ou não possuem experiência na área? E se os países em causa não se limitarem à falta de entusiasmo (e consequente ausência de contribuição) e pretenderem impedir o progresso dos restantes Estados? É justamente através da flexibilidade proporcionada pela abordagem de massa crítica que se evita que os membros com menos experiência, informação e domínio a respeito de uma determinada área deitem por terra

²³ Foi isto que sucedeu com a Índia em 2014, tendo a mesma condicionado a adoção de um Protocolo necessário para a incorporação do acordo para a facilitação do comércio ao atendimento das suas preocupações relativamente às regras da OMC sobre apoio à produção agrícola. Deste modo, deitou por terra o chamado *Bali Package* (HOEKMAN / MAVROIDIS 2015, 101-102).

²⁴ A este respeito, remete-nos NAKATOMI (2013, 7-8) para o resultado da Conferência Ministerial em Cancun em 2013, na qual foram abandonados dois assuntos de extrema importância (o ‘comércio e investimento’ e o ‘comércio e competição’), colocando-se em causa a credibilidade da OMC.

um eventual acordo que sobre aquela incida²⁵. No entanto, note-se que nada parece obstar a que os acordos de massa crítica estejam abertos à participação de todos os membros da OMC numa fase muito inicial das negociações, limitando-se as mesmas, numa fase posterior, aos países que verdadeiramente pretendam estabelecer compromissos numa matéria específica²⁶. É pelo menos neste sentido que se pronunciam LAWRENCE (2006, 9-10) e HOEKMAN / MAVROIDIS (2015, 113) relativamente aos acordos plurilaterais, entendimento que poderá ser extensível especificamente aos acordos de massa crítica, em virtude da sua falta de tipificação. Por outro lado, note-se ainda a posição de LOW (2011, 10-11), que considera ser expectável que todos os membros acabem por subscrever as obrigações inerentes aos acordos de massa crítica, devendo o acesso aos mesmos ser concedido às outras partes a qualquer altura, “without a need for the additional negotiation of an entry ticket”.

Em terceiro lugar, refere WINSLETT (2018, 407) que os acordos de massa crítica, como o ITA ou o EGA, se debruçam sobre a redução de barreiras pautais, procurando não interferir em matéria de subsídios, diferenças regulatórias ou outros aspetos de regulação doméstica²⁷. Porém, é certo que a abordagem da massa crítica poderá igualmente vingar no contexto de outros impedimentos que não barreiras pautais (WINSLETT 2018, 421), como iremos ver quando procedermos à análise dos acordos sobre serviços financeiros e serviços de telecomunicações.

Por fim, garantem ainda os referidos acordos conformidade e consistência com as regras (e princípios) da OMC. Com efeito, enquanto acordos plurilaterais abertos são caracterizados por estenderem os benefícios deles resultantes aos membros não signa-

²⁵ A este propósito, entende GALLAGHER (2007, 62-85, *apud* WINSLETT, 2018, 419) que a recusa por parte dos países em desenvolvimento em avançar nos *Singapore Issues* foi o motivo do colapso do *Doha Round*.

²⁶ Neste sentido, sugere LOW (2011, p. 10) que “perhaps at some stage in the negotiations indications of commitment could be elicited from all potential parties”.

²⁷ Tal circunstância obviará, segundo WINSLETT (2018, 420), a que as Organizações Não Governamentais (ONG) se oponham aos acordos. Por outro lado, incidindo os acordos de massa crítica sobre pautas aduaneiras, tornam-se os benefícios deles decorrentes bastante perceptíveis e claros (toda a gente entende, por exemplo, que a redução do imposto aduaneiro sobre determinado produto de 25% para 0% o irá tornar mais acessível).

tários, com respeito máximo pelo princípio da não discriminação (artigos 1.º e 3.º do GATT de 1994, e artigos 2.º e 17.º do GATS) e pelo do tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento (artigo 28.º, e parte IV do GATT de 1994). Isto, claro está, no pressuposto de que fazem parte do acordo as principais potências no setor em causa, já que só assim se evitará o *free riding*. Nas palavras de WINSLETT (2018, 407), “because critical mass agreements extend benefits to non-participating developing countries on a most favored nation basis without them having to make concessions, they also effectively preserve the principle of special and differential treatment for developing countries”.

5. Massa crítica enquanto processo de tomada de decisões

Chegados aqui, cumprirá agora proceder à análise do potencial da abordagem da massa crítica para constituir processo de tomada de decisões, tendo por base o método atual. De acordo com ELSIG / COTTIER (2011, *passim*), as dificuldades que obstam a que se alcancem acordos e a consequente conclusão do *Doha Round* estão intimamente relacionadas com os modos de tomada de decisões, matéria de extrema relevância²⁸. Com efeito, as regras relativas à forma como se tomam decisões no seio da OMC pouco mudaram, ao passo que o número de potenciais participantes e as dificuldades em alcançar soluções consensuais aumentaram (ADLUNG / MAMDOUH 2016, 8 e 21; ELSIG / COTTIER 2011, 290). Neste sentido, haverá que ser feito um estudo cuidado acerca de todas as opções de que dispomos.

O processo de tomada de decisões é dominado pela diplomacia do consenso (ELSIG / COTTIER 2011, 290), tendo o mesmo lugar quando não forem levantadas objeções à decisão passível de ser tomada²⁹. Conforme nota a Comissão de *Warwick* (2007, 29), não obstante o GATT e o acordo que institui a OMC preverem o recurso a diferentes limiares de votação por maioria (ELSIG / COTTIER 2011, 296), foi o consenso escolhido pelos governos en-

²⁸ Nas palavras de COTTIER (2009, p. 2), “processes of decision-making serve the overall attainment of legitimate outcomes commensurate with the substantive goals of the organization”.

²⁹ Assim se distingue consenso de unanimidade, porquanto esta exige que todos os membros se pronunciem a favor de uma decisão (Low, 2011, p. 3).

quanto método de tomada de decisões³⁰. A este propósito, dispõe COTTIER (2009, 14) que a relutância dos membros em cederem ao controlo e afastarem-se do consenso se deve, sobretudo, ao entendimento de que assim os seus direitos estarão mais protegidos e os riscos serão menores (o que se justifica, dada a ligação íntima do consenso com a representação dos membros à luz do princípio da igualdade soberana³¹). Por outro lado, atendendo ao desequilíbrio económico e político dos Estados e ao princípio de um voto por membro, argumentam ELSIG / COTTIER (2011, 297) que dar preferência à votação significaria colocar em risco a organização³². Relativamente a este último aspeto, poderemos, inclusive, questionar a justeza da atribuição de um único voto aos países de grande peso. Ora, tendo precisamente em vista a mitigação deste problema, chegou a Comissão de *Warwick* (2007, 29) a propor o estabelecimento de um sistema de votação ponderada. Para o efeito, recomendou a criação de um acordo sobre votação que considerasse a dimensão do país em análise e o número mínimo de países a favor da decisão³³. Estes dois limites iriam proteger tanto os interesses dos pequenos países, como dos grandes. Ainda assim, o certo é que acabou a Comissão por concluir no sentido da não recomendação do sistema de votação como processo de tomada de decisões, o que se justificou pelo facto de que os governos dificilmente chegariam a acordo acerca de quais seriam os limites apropriados³⁴.

³⁰ De acordo com Low (2011, p. 5), o GATT apenas previa regras de votação que variavam entre o consenso e a maioria de dois terços. Diferentemente, o acordo que institui a OMC consagra a prática do consenso, prevendo ainda, na sua impossibilidade, a votação por maioria simples no caso de desacordo e super-maiorias de dois terços ou três quartos nos casos de interpretação e emendas de disposições e renúncias (artigo 9.º).

³¹ Segundo ELSIG e COTTIER (2011, 297), o consenso é muitas vezes retratado como a forma mais democrática de tomar decisões.

³² Na ótica destes autores, optariam os membros mais poderosos, nestas circunstâncias, por acordos unilaterais, bilaterais ou regionais.

³³ No mesmo sentido, dispõe COTTIER (2009, 15) que se o sistema de votação formal fosse para ser aplicado e a transparência alcançada, então deveriam os direitos de voto ser moldados por forma a refletir-se apropriadamente a importância relativa de cada membro dentro do sistema multilateral.

³⁴ A este respeito, salienta Low (2011, 6) que “it is difficult to imagine a situation in which WTO Members would be willing to submit to voting ar-

Note-se que isto não significa que o consenso é isento de críticas, muito pelo contrário. Com efeito, se por um lado lhe podemos apontar a opacidade (falta de transparência) no processo de tomada de decisões, por outro também se destacará a dificuldade (ou mesmo impossibilidade) de acomodação dos diferentes (e crescentes) interesses dos Estados. Há ainda quem defenda que o consenso não passa de uma ‘managed hypocrisy’ (ELSIG / COTTIER 2011, 297), ou seja, não passa de uma falsa sensação de igualdade de participação. A este respeito, afirmam COTTIER (2009, 14) e LOW (2011, 5) que o consenso é, na sua essência, um sistema de votação ponderada (*weighted voting*). E será assim uma vez que, na realidade, os grandes países têm maior facilidade em bloquear o consenso através do veto comparativamente aos países mais pequenos. Outro problema patente neste método de tomada de decisões prende-se justamente com este último fator, já que, deste modo, se habilita um único membro a bloquear uma decisão (e a impedir o progresso) sem que possam estar em causa interesses vitais que o legitimem (THE WARWICK COMMISSION 2007, 29).

Posto isto, há então que considerar a possibilidade de substituição do modelo do consenso pela abordagem da massa crítica. No entanto, alerte-se desde já para o facto de tal substituição requerer um estudo aprofundado, impondo-se à análise uma série de questões que vão desde a sua proposta até à multilateralização das suas vantagens. Nesta senda, temos vindo a afirmar a necessidade da existência de um número de membros considerado suficiente (e relevante) para o objeto do acordo e da distinção a efetuar, consoante a abordagem da massa crítica seja utilizada no âmbito das negociações de acesso ao mercado ou das negociações relativas à criação de regras. Quanto a este último ponto, dispõe Low (2011, 8-9) que os cuidados devem ser redobrados caso o método da massa crítica seja direcionado para matérias não cobertas pelos acordos da OMC, procurando não colocar em risco a integridade e inclusividade do sistema multilateral. Porém, reforce-se que, independentemente de todas as preocupações a ter em conta, a verdade é que a discriminação verificada nos acordos plurilaterais em sentido estrito — porquanto não estendem as suas vantagens a

rangements on any policy measures which they perceived to have real resource implications”.

todos os membros da OMC — já não existiria neste processo. Para além disso, ainda que as decisões sejam tomadas (naturalmente) apenas pelos signatários, vimos que os acordos de massa crítica poderiam estar abertos ao acesso dos membros interessados (tanto numa fase inicial de negociação, como após a sua conclusão).

Atendendo ao que acabou de ser referido, reunimos agora a informação necessária para podermos tecer algumas considerações. Se é certo que os acordos de massa crítica constituem, no fundo, um relaxamento do *single undertaking* (THE WARWICK COMMISSION, 2007, 28-29), então é notório que iriam contribuir para a eficiência e celeridade das negociações, implicando custos inferiores (Low 2011, 12). De facto, não só é menor o número de membros envolvidos, como também já não é preciso aguardar pela conclusão do *Doha Round*, podendo ser tomadas decisões mais rápidas sem que os países tenham de estar de acordo relativamente a uma panóplia de setores. Por outro lado, salienta Low (2011, 8), que a dificuldade da OMC em alcançar decisões se deve em muito à inércia introduzida pela presença do poder de veto de que os seus membros dispõem. O ritmo lento deste processo contribui ainda, segundo o mencionado autor, para que os governos procurem vias alternativas de cooperação, recorrendo, por exemplo, a acordos de integração regional. Acresce que a tomada de decisões através da abordagem da massa crítica — contrariamente ao que muitos pensam — poderia igualmente contribuir para uma efetiva harmonização entre os diferentes direitos e obrigações dentro do sistema, num ambiente pautado por justiça e legitimidade (Low 2011, 3).

6. A análise concreta dos exemplos de acordos de massa crítica

Chegados a este ponto, haverá agora que proceder ao estudo de alguns dos acordos que observaram a abordagem da massa crítica. Vejamos.

6.1. Acordo sobre tecnologias de informação

O acordo sobre tecnologias de informação (*Information Technology Agreement*, ITA) foi concluído na primeira Conferência Ministerial em Singapura, a 13 de dezembro de 1996, visando a abolição

de impostos aduaneiros até ao ano 2000 sobre determinadas mercadorias³⁵, tais como computadores, equipamento de telecomunicações, *modems*, alguns tipos de semi-condutores e máquinas de fabrico de semi-condutores (WINSLETT 2018, 408). Este acordo contou com a assinatura de 29 membros, que representavam cerca de 80% do comércio mundial no setor dos produtos de tecnologias de informação (HARBINSON / DE MEESTER 2012, 11). A implementação do ITA foi agendada para abril de 1997, tendo aquele entrado em vigor quando uma massa crítica de membros correspondente a cerca de 90% do comércio mundial no setor (42 membros) notificou a sua aceitação. Nesta sequência, foi estabelecido um Comité formal que reuniu pela primeira vez a 29 de setembro de 1997 e estabeleceu uma série de regras de procedimento, envolvendo uma agenda diversa relacionada com o ITA. Desde a sua entrada em vigor, o número de participantes aumentou exponencialmente, mostrando-se o ITA fundamental para demonstrar a viabilidade e eficácia da abordagem de massa crítica. Revestindo a natureza de um acordo de massa crítica, beneficiam deste, portanto, todos os membros da OMC, ainda que não signatários, em virtude da aplicação incondicional da cláusula da nação mais favorecida

Porém, o ITA original deixou um tanto a desejar. Para além de deixar a descoberto alguns dos produtos do setor em causa (como as consolas de videojogos, *tablets* ou *smartphones*), não conseguiu acompanhar a evolução tecnológica das mercadorias sobre as quais incidia (WINSLETT 2018, 408-409). De facto, este último fator abriu caminho a tentativas por parte da União Europeia e Estados Unidos de reclassificar os produtos que tivessem sofrido melhoramentos tecnológicos, considerando-os não cobertos pelo ITA, por forma a cobrarem impostos aduaneiros sobre os mesmos.

³⁵ Conferindo-se, no entanto, uma extensão deste período para os países em desenvolvimento em alguns produtos. De acordo com o ponto 2. do texto do acordo, “each party shall bind and eliminate customs duties and other duties and charges of any kind [...] through equal rate reductions of customs duties beginning in 1997 and concluding 2000, recognizing that extended staging of reductions and, before implementation, expansion of product coverage may be necessary in limited circumstances.”

Alistair MacDonald, the EU Ambassador to the Philippines (one of the counterparties in the WTO dispute), summed up the EU position — having a product covered no matter how much it morphed would be a slippery slope, arguing that if the WTO disagreed with the EU, then ‘a concession on a horse carriage will soon be understood to cover a car’ (HERMOSA 2009, *apud* WINSLETT 2018, 409).

Não tardou que a OMC demonstrasse o seu descontentamento e reagisse contra este facto, o que levou à expansão do acordo. Nesta sequência, assistiu-se em 2012 ao começo das negociações do alargamento do ITA por parte dos membros interessados, competindo-lhes determinar os produtos cujos impostos aduaneiros seriam eliminados (WINSLETT 2018, 410). Com efeito, foram sendo elaboradas listas de itens que iam diminuindo à medida que as negociações avançavam. Mesmo assim, como denota WINSLETT (2018, 412), a China manifestou uma clara oposição à extensão das referidas listas, alegando tratar-se de um país em desenvolvimento, ao qual não deveria ser exigida a concordância com um acordo que não lhe conferisse tratamento especial e diferenciado³⁶. Evidentemente, não foram poucos os adiamentos e impasses, tendo-se ainda assistido ao acordo informal, anunciado em 2014 entre os Estados-Unidos e a China, e às negociações bilaterais entre esta e a Coreia do Sul. Deste modo, esclarecem HARBINSON / DE MEESTER (2012, 11) que só se alcançou acordo relativamente à eliminação de impostos pautais em julho de 2015. Nessa data, tinham, portanto, os países concordado que 201 produtos seriam sujeitos à eliminação de impostos aduaneiros, ficando, todavia, por decidir o prazo para essa eliminação (WINSLETT 2018, 416-417). Foi na Conferência Ministerial de Nairobi em dezembro de 2015 que finalmente se anunciou o acordo final, sendo o mesmo implementado por fases. Neste sentido, a eliminação de impostos aduaneiros que se acordou ser imediata teve lugar a 1 de julho de 2016 e as fases de três, cinco e sete anos para a eliminação ocorreriam, respetivamente, em 2019, 2021 e 2023.

³⁶ Nas palavras do mencionado autor, “China however was the largest single producer of IT goods and so there was no way that developed countries could accept lowering their own tariffs without China making meaningful concessions.”

6.2. Acordos sobre serviços financeiros e serviços de telecomunicações

Conforme dispõem ADLUNG / MAMDOUH (2016, 12), muitos aspetos das negociações sobre serviços não foram concluídos a tempo de serem incorporados no GATS e nas agendas de compromisso a ele anexadas. Consequentemente, no final do *Uruguay Round*, concordaram os membros da OMC em expandir as negociações. Desta forma, os acordos sobre serviços de telecomunicações e serviços financeiros foram concluídos e implementados por via do Quarto e Quinto Protocolos, os quais apenas entraram em vigor quando uma massa crítica de membros neles participou (SAUVÉ 2013, 9). Tal como no ITA, os benefícios emergentes dos referidos acordos são estendidos a todos os membros não signatários com respeito pela cláusula da nação mais favorecida. Atentemos agora, de modo mais detalhado, nos Protocolos mencionados.

No decorrer do *Uruguay Round*, parte dos membros entendeu que o acesso ao mercado de fornecimento de serviços de telecomunicações poderia ser posto em causa por eventuais medidas governamentais não reguladas pelo GATS (SAUVÉ 2013, 9). Neste sentido, explicam ADLUNG / MAMDOUH (2016, 13) que foi constituído um grupo informal de membros (*Negotiating Group on Basic Telecommunications*) com vista a desenvolver um modelo de princípios regulatórios e disciplinas promotoras de transparência, eficiência e competição, designado *Reference Paper*. O já mencionado Quarto Protocolo assegurou que o *Reference Paper* entraria em vigor assim que fosse atingida uma massa crítica de membros, o que acabou por se verificar através da inclusão por 57 membros de uma versão do *Reference Paper* como compromisso adicional nas suas listas (artigo 18.º GATS³⁷). No que toca aos serviços financeiros, esclarecem HARBINSON / DE MEESTER (2012, 15) que, quando se tornou claro que nem todos os compromissos constantes do Anexo sobre Serviços Financeiros — que, no final, acabou por

³⁷ Estipula o n.º 1 do artigo 18.º que “os Membros poderão negociar compromissos com respeito a medidas que afetem o comércio de serviços não sujeitas à listagem sob os Artigos XVI e XVII, inclusive aquelas relativas a qualificações, normas técnicas e questões relativas a licenças. Tais compromissos serão inscritos na lista dos Membros.”

se tornar parte integral do GATS — eram aceitáveis para todos os negociadores, foi necessário efetuar alguns ajustes. Deste modo, parte destes compromissos de liberalização foram tratados através do *Understanding on Commitments in Financial Services*, o qual foi ainda desenvolvido durante o *Uruguay Round*. A este respeito, note-se que, apesar de nem todos os participantes terem aceitado o Quinto Protocolo na data prevista para o efeito, entrou o mesmo em vigor a 1 de março de 1999 por decisão de 70 signatários (ADLUNG / MAMDOUH 2016, 14). Nas palavras de ADLUNG e MAMDOUH (2016, 15),

the two Protocols provided a basis for participants to incorporate, in full or in part, the Telecom RP (Fourth Protocol) and the Financial Services Understanding (Fifth Protocol) into their schedules, thus re-defining the borderline between what were traditionally considered to be international (trade-related) concerns and issues falling within the domestic regulatory domain.

Como podemos constatar, os Quarto e Quinto protocolos combinaram aspetos muito específicos de liberalização e de criação de regras, o que impactou bastante no sistema multilateral. Mas outras características únicas e muito distintas podem ser apontadas aos acordos sobre serviços financeiros e serviços de telecomunicações, tal como bem reconhece NAKATOMI (2015, 6-7). Por um lado, realça o mencionado autor que foi notório o apoio e assistência das comunidades empresariais por parte das maiores potências, os quais tiveram igualmente lugar no caso do ITA. Outro aspeto digno de relevo foi o facto de ambos os acordos (e também o ITA) terem lançado mão da abordagem através da qual uma massa crítica composta pelas principais economias se reuniu para criar um bem público global nos setores em causa. À semelhança do que foi já referido, os benefícios emergentes dos acordos foram, de igual forma, estendidos com respeito pela cláusula da nação mais favorecida, independentemente do efeito adverso que o *free riding* representava sobre a competitividade. Para além disso, adicionaram os mencionados acordos setoriais novas disciplinas relativas a questões não cobertas pelo GATS, o que contribuiu em muito para o seu reforço. Conforme dispõe NAKATOMI (2015, 6-7), “a sectoral approach is able not only to expand market access and national treatment disciplines, but can also dramatically increase the potential for the introduction of additional disciplines in response to the characteristics of specific sectors.”.

6.3. Acordo sobre bens ambientais

O acordo sobre bens ambientais (*Environmental Goods Agreement*, EGA) foi iniciado em julho de 2014, em Genebra, entre um número limitado de países (tais como Estados Unidos, União Europeia e China, as maiores potências comerciais). De acordo com a DIREÇÃO-GERAL DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS, o EGA tem como escopo a liberalização do comércio de mercadorias suscetíveis de promover o desenvolvimento sustentável e a proteção do meio ambiente³⁸. Por outras palavras, procura alcançar a concordância dos participantes quanto à redução ou eliminação de direitos aduaneiros sobre um conjunto de produtos e serviços, com vista a minimizar os efeitos negativos da economia no meio ambiente (poluição da água, do ar, do solo, sonora; recolha e tratamento de resíduos; preservação dos ecossistemas e da biodiversidade) e, assim, contribuir para o desenvolvimento sustentável.

WINSLETT (2018, 423) frisa que as negociações do EGA em muito se assemelham ao processo de expansão do ITA: ambos partilham de uma natureza sectorial e são acordos plurilaterais abertos (assim que seja reunida uma massa crítica de membros correspondente a 90% do comércio no setor em questão, o EGA estenderá os seus benefícios com respeito pela regra da nação mais favorecida). Acresce que tanto o EGA como o ITA sofreram pressões por parte da China quanto ao número de bens por eles abrangidos. Neste sentido — e ainda segundo WINSLETT (2018, 423) —, em novembro de 2015, chegou a maioria dos participantes a uma solução consensual relativamente a uma lista de bens que comportava cerca de 350 a 375 itens, prevendo aqueles que o acordo estaria já completo na reunião ministerial agendada para dezembro de 2016. No entanto, nessa reunião, a China acabou por propor uma lista de bens nada satisfatória (englobava muitos menos itens do que os esperados pelos outros países), tornando-se impossível a conclusão do acordo. Na ótica de WINSLETT (2018, 423-424), esta atitude por parte da China deveu-se ao facto de Donald Trump ter sido eleito Presidente dos Estados-Unidos, julgando aquela,

³⁸ Informação disponível em <<http://www.dgae.gov.pt/pagina-de-entrada-menu-do-lado-esquerdo/politica-comercial-externa/organizacoes-internacionais/omc/que-acordos-plurilaterais-se-encontram-em-negociacao.aspx>>.

erradamente, que a Administração Obama iria pretender concluir o acordo a todo o custo (mesmo que isso implicasse a aceitação de uma lista de bens reduzidíssima).

De acordo com os dados fornecidos pelo *website* da OMC³⁹, o número de participantes do EGA aumentou desde 2014, os quais representam atualmente 46 membros da OMC. Todavia, a verdade é que não se sabe se algum dia o EGA chegará a ser concluído ou não. Não obstante, a expansão do ITA sugere que, se o EGA vier a ser um acordo de massa crítica e contemplar fases de implementação, será indispensável para liberalizar o comércio de bens ambientais (WINSLETT 2018, 424).

Numa nota adicional, cumpre ainda destacar o surgimento de outras tentativas de abordar as preocupações ambientais, as quais incluem a iniciativa por parte dos Estados-Unidos e União Europeia de disciplinar os subsídios à pesca (ADLUNG / MAMDOUH 2016, p. 12). Apesar da atual situação pandémica que enfrentamos, estima-se que as negociações sobre a redução dos referidos subsídios sejam concluídas em 2020⁴⁰.

7. Os acordos de massa crítica e o seu contributo para a superação do impasse do *Doha Round*

Vimos que o *Uruguay Round* foi fruto de circunstâncias muito específicas, pelo que o princípio do *single undertaking*, enquanto modelo de negociação no sistema multilateral, já não se evidencia como a opção mais razoável na atualidade. Tal facto é especialmente comprovado tendo em conta a paralisia de mais de vinte anos nas negociações do *Doha Round*. A ser assim, cumprirá agora efetuar um exercício reflexivo que se desdobrará em dois momentos. Primeiramente, chamaremos à colação o contributo proporcionado pelos estudos de alguns autores que realçam o potencial dos acordos de massa crítica no progresso da economia global e na superação do impasse do *Doha Round*. De seguida, e nunca descurando os pontos de vista analisados, manifestarei a

³⁹ Informação disponível em <https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/ega_e.htm>.

⁴⁰ Informação disponível em <https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/fish_15apr20_e.htm>. Para detalhes mais recentes, consultar também <https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/fish_17jun20_e.htm>.

minha opinião pessoal quanto a esta temática, considerada por muitos ‘controversa’.

De acordo com o Relatório da Comissão de *Warwick* de 2007, estaria nos referidos acordos um modelo merecedor de consideração no futuro, já que os mesmos contavam com o apoio de precedentes vitoriosos e seriam capazes de proteger a integridade do sistema e legitimar os interesses de todos os membros da OMC (THE WARWICK COMMISSION 2007, 30-31 e 35). No entanto — e para que assim fosse —, os acordos de massa crítica teriam de obedecer a uma série de critérios essenciais (THE WARWICK COMMISSION 2007, 31-32), tais como: identificação de benefícios de bem-estar global; existência de disciplinas justas e obrigatórias para que se atinjam os objetivos referidos no primeiro critério; extensão dos direitos adquiridos pelos signatários a todos os membros numa base não discriminatória, recaindo as obrigações apenas sobre os signatários; consideração por parte dos membros de quaisquer consequências distributivas derivadas da cooperação em novas áreas regulatórias e de meios para abordar quaisquer consequências negativas que antecipem; inexistência de um outro fórum melhor capacitado para prosseguir a cooperação do que a OMC; garantia por parte dos membros de suporte técnico, capacitação e necessidades infraestruturais aos países em desenvolvimento de modo a favorecer a sua participação; direito por parte dos membros não participantes da massa crítica de fazerem parte do acordo em qualquer momento e em termos não mais exigentes do que os apostos aos signatários. Uma vez cumpridos os requisitos mencionados, tornar-se-ia a tomada de decisões mais eficiente e reduzir-se-ia o risco de os membros se sentirem coagidos a aceitar compromissos fora do seu interesse nacional.

No Fórum Público da OMC de 2008 muitos assuntos foram discutidos, entre eles o da geometria variável e a massa crítica (WORLD TRADE ORGANIZATION 2008, 27-30 e 205-212). Neste sentido, vários painelistas apresentaram a sua reflexão quanto ao contributo destas abordagens para o reforço da cooperação e para o avanço das negociações comerciais. Frontini foi quem presidiu a uma das sessões, alertando para o facto de o tempo requerido pelas negociações multilaterais estar em desacordo com o ritmo das mudanças económicas e chamando a atenção para os estudos

efetuados na sequência do Relatório de *Warwick* (WORLD TRADE ORGANIZATION 2008, 28-29). Sauvé mostrou-se apoiante da massa crítica, considerando o *single undertaking* incapaz de responder à diversidade de membros da OMC, ao impor formalmente obrigações que muitos deles não conseguiram implementar (WORLD TRADE ORGANIZATION 2008, 29). No entanto, reconheceu a dificuldade na compatibilização de assuntos a negociar por parte da União Europeia e Estados Unidos, o que poderia pôr em causa a abordagem proposta. Evenett culpou o princípio do compromisso único pela fragmentação do *Doha Round*, mas não viu nos acordos de massa crítica a solução para todos os problemas da OMC (WORLD TRADE ORGANIZATION 2008, 29). Na sua perspectiva, estes acordos deveriam servir para complementar o sistema e seriam mobilizados somente após o *Doha Round*, tendo ainda que obedecer a uma série de requisitos (semelhantes aos do Relatório de *Warwick*) para que assim se preservassem os direitos dos não signatários.

STOLER (2014), reconhecendo a relevância assumida pelos acordos de massa crítica,   da opinião de que a origem do atual impasse está nos erros estruturais e políticos cometidos no *Doha Round* em 2001. Neste sentido, dispôs que a adoção do *single undertaking* implica que todos os membros tenham de ser partes em todas as negociações (erro político) e que estas cubram todas as preocupações dos mais de 160 Estados sem qualquer tipo de flexibilização (erro estrutural). Na  tica de GALLAGHER / STOLER (2009, *passim*), os acordos de massa crítica iriam combater de forma eficiente os efeitos perniciosos da não reciprocidade no âmbito das negociações comerciais multilaterais, assumindo especial relevo na agricultura⁴¹ (WINSLETT 2018, 408). Porém, os mencionados autores não viram nos acordos de massa crítica um modo de superação para todas as dificuldades emergentes nas negociações sobre a agricultura, reconhecendo a existência de alguns fatores que poderiam obstar ao seu sucesso (GALLAGHER / STOLER 2009, 388-389). Por um lado, alegaram ser os regimes de assistência manifestamente díspares, podendo os países que constituem a massa crítica impor um leque muito alargado de medidas protecionistas

⁴¹ A este propósito, destaque-se o projeto de 2009 levado a cabo pelo Brasil, China, Indonésia, Austrália e  ndia, através do qual se procurou demonstrar o impacto positivo que um acordo de massa crítica teria na agricultura (STOLER, 2014).

aos produtos em questão. Por outro, também os regimes de exportação são muito distintos entre si. Não obstante, segundo os autores, estes seriam obstáculos facilmente contornáveis, assumindo as vantagens decorrentes da abordagem da massa crítica um maior peso na balança.

ELSIG (2009, 67-90) manifestou-se a favor dos acordos de massa crítica, os quais poderiam contribuir para a celeridade na tomada de decisões e nas negociações, conjuntamente com o reforço do papel do Secretariado⁴². Neste sentido, notam ELSIG / COTTIER (2011, *passim*) a inconveniência do *single undertaking*, devido ao facto de ter de se esperar pela conclusão do *Doha Round* para que determinado assunto possa ser solucionado. A este propósito, ELSIG (2009, 82) aponta ainda uma ligeira contrariedade ao relatório de *Warwick*, pois, se, por um lado, procura promover a abordagem da massa crítica, por outro, também a faz depender da verificação de condições onerosas. Por fim, alerta o autor para a necessidade de se garantirem incentivos aos não signatários; caso contrário, continuariam a optar pelo *free riding* (WINSLETT 2018, 408). Nas palavras do autor, “free-riders will attempt not to engage in the critical mass negotiations as they get a lunch for free.” (ELSIG 2009, 89).

COTTIER (2009, *passim*) defendeu o “two-tier approach”, permitindo esta abordagem a combinação de diversos modelos de tomada de decisão por forma a flexibilizar o sistema. Todavia, de acordo com o autor (2009, 16), o potencial impacto da massa crítica no processo de formação de regras exigiria uma análise cuidada, atendendo ao risco de elevada assimetria entre direitos e obrigações e à possibilidade de encorajar as partes a absterem-se das negociações (o que acentuaria as diferenças entre as partes sujeitas e as não sujeitas às disciplinas internacionais). Alega também que o maior incentivo à adoção do *single undertaking* no *Uruguay Round* foi precisamente o de se evitarem as desvantagens da geometria variável inerentes aos códigos no *Kennedy* e no *Tokyo Rounds*. Porém, conclui que estas preocupações poderiam ser ultrapassadas através da definição das áreas em que a abordagem da massa crítica teria lugar (COTTIER 2009, 16).

Conforme tivemos oportunidade de observar, Low (2011, 6-11) analisou detalhadamente a possibilidade de adoção dos acor-

⁴² Amplamente defendido no Relatório de *Sutherland* de 2004.

dos de massa crítica enquanto processo de tomada de decisões, defendendo que os mesmos iriam combater o ritmo lento das negociações (inerente ao *single undertaking* e ao direito de veto) e potenciar o avanço do *Doha Round*. Na ótica do antigo economista-chefe da Secretaria da OMC, se as decisões fossem tomadas entre um número restrito de membros, verificar-se-ia maior facilidade na definição das agendas para as negociações e menor sobrecarga derivada dos custos de transação. Acresce que diminuiriam também os interesses e necessidades por parte dos membros cuja consideração é necessária. No entanto, não é indiferente aos riscos que esta abordagem comporta, entre as quais se destacam a fragmentação do sistema multilateral, a inconsistência/incoerência, a diluição de compromissos e a erosão do processo de integração. Daí que tenha proposto uma variedade de medidas de combate e salvaguarda dos mesmos.

SANER (2012, *passim*) acredita que muitos dos tópicos da Agenda de Desenvolvimento de *Doha* poderiam ser trabalhados através de abordagens plurilaterais. Realça, de igual modo, o contributo destas abordagens para a superação da paralisia do *Doha Round*, desde que fosse atingida uma massa crítica de membros. Nas suas palavras, “a plurilateral approach could offer an opportunity to find common ground on policy issues that cannot command the support of enough countries to agree on a multilateral basis.” (SANER 2012, 25).

NAKATOMI (2013, *passim*) destacou o papel que os acordos de massa crítica podem assumir na resolução não só do impasse do *Doha Round*, mas também da crescente proliferação de acordos de comércio livre, complementando a OMC. Evidenciou ainda o sucesso dos referidos acordos na acomodação das exigências e preocupações dos países em desenvolvimento, desde que, claro está, se encontrem preenchidas determinadas condições (NAKATOMI 2013, 21-22). Não obstante, através da análise das suas características, identificou o autor as potenciais restrições substantivas e legais que a abordagem plurilateral terá de enfrentar (NAKATOMI 2013, 10-14).

ADLUNG e MAMDOUNH (2016, 16), partem do entendimento de WOLFE (2009, 835-850), segundo o qual os modelos de massa crítica baseados na cláusula da nação mais favorecida deixados pelo ITA e pelos acordos sobre serviços financeiros e serviços de tele-

comunicações não passariam de uma ilusão (foram produto daquilo que restou do *Uruguay Round*). No entanto, consideraram os autores que a abordagem da massa crítica deve ser tida em conta, uma vez que comporta benefícios para qualquer um dos membros. A este respeito, invocam o sucesso da expansão do ITA — à semelhança de WINSLETT (2018, 408-423) — e da iniciativa sobre reduções dos subsídios à pesca. Na perspectiva de ADLUNG / MAMDOUNH (2016, 8), os acordos de massa crítica permitiriam avanços não só quanto ao acesso ao mercado, mas também na criação de regras, tal como comprova o *Reference Paper* a propósito das telecomunicações.

Chegámos agora a um momento de interiorização e questionamento de todas as informações que foram sendo assimiladas ao longo deste *Paper*. Perante a crise enfrentada pelo sistema multilateral, vincadamente marcada pela inércia do *Doha Round*, os acordos de massa crítica surgem, entre outras formas de integração diferenciada, como uma potencial solução promotora do desenvolvimento do comércio internacional.

Por esta via se evitaria a proliferação dos acordos de integração regional, se tornaria a agenda de negociações mais progressiva e responsiva (até porque os interesses e necessidades a ponderar são menores) e se acompanharia o ritmo a que a economia evolui. Recorrendo à abordagem da massa crítica, de natureza *sector-specific*, lograr-se-ia no combate à grande dificuldade inerente ao princípio do compromisso único. Para além disso, já não poderiam os países condicionar o avanço das negociações à obtenção de determinadas concessões em setores totalmente distintos das matérias em causa. Não haveria igualmente espaço para o *free riding*, uma vez que se postularia o requisito da participação de uma massa crítica de membros cuja parcela de comércio mundial por eles representada no setor fosse relevante. Com efeito, tal obstaria a que potenciais *free riders* ficassem de fora das negociações. E porque se elimina este risco, todos poderiam tirar partido do acordo com respeito total pela regra da nação mais favorecida (artigo 1.º, n.º 1 GATT), não se exigindo uma dura reciprocidade nem se verificando comportamentos discriminatórios. Evidencia-se, portanto, a conformidade e consistência desta abordagem com os princípios e regras da OMC.

Mesmo que se reconheça que os acordos de massa crítica não estão isentos de críticas — tal como não estarão também todas as outras alternativas de integração internacional —, é relativamente simples pensar em modos de as superar. A maior falha apontada à abordagem em análise consiste no risco de fragmentação regulatória, mas porque se revela consonante e está “sob o ‘guarda-chuva’ da OMC pode permitir que os seus órgãos — em especial um ORL funcional — moderem uma ‘balcanização’ das regras de comércio internacional” (CUNHA 2019, 26). Por outro lado, poderão assumir-se compromissos de revisão e elaboração de relatórios, garantindo-se o cumprimento dos *standards* aplicados aquando do surgimento destes acordos, o que eliminará o risco de extrapolação do sistema multilateral (Low 2011, 11). Podemos igualmente equacionar a possibilidade de os pequenos países de hoje se virem a transformar nos grandes *free riders* de amanhã (Low 2011, 10). Mas para tal já foi desenvolvida solução no contexto das negociações para a expansão do *Information Technology Agreement* (ITA). De facto, o risco de a Índia (que não fez parte das negociações) se poder tornar num *free rider* foi minorado pelo compromisso de revisão do acordo, caso a massa crítica de produtores no setor correspondente descesse abaixo dos 90%. Ainda a este respeito, a previsão de critérios que avaliem as características requeridas para a participação e a atribuição de incentivos constitui outra medida que pode ser desenvolvida (Low 2011, 10). No que concerne à hipótese de a abordagem de massa crítica levar a resultados de bem-estar negativos por parte de um subgrupo de membros, haverá sempre medidas de compensação a aplicar, perfeitamente capazes de assegurar que nenhum grupo sairá prejudicado. Por fim, muitos argumentam que os acordos de massa crítica comportam o risco de marginalização dos países menos desenvolvidos, adequando-se os seus resultados aos interesses das partes negociadoras. No entanto há que lembrar que, não só os acordos podem ser abertos ao acesso dos membros, como ainda estendem os seus benefícios a todos eles, englobando os não signatários sem que se espere deles quaisquer contrapartidas.

Ainda que restem dúvidas acerca da capacidade de esta abordagem se revelar uma das vias principais do reforço do comércio internacional, não lhe poderemos negar, de forma alguma, a importante

função de complemento que a mesma representa no seio da OMC (NAKATOMI 2013, *passim*). Função esta que, pelas razões expostas, jamais colocará em causa a integridade do sistema multilateral.

Conclusão

Regressemos ao início. Vimos que os acordos de massa crítica em muito se distinguem dos acordos plurilaterais em sentido estrito, uma vez que, não obstante serem celebrados entre um número limitado de partes, estendem os benefícios deles decorrentes a não signatários.

Estes traços distintivos constituem, de facto, um poderoso argumento no sentido da importância da fórmula da massa crítica enquanto contributo para a superação da paralisia do *Doha Round*, garantindo-se, ao mesmo tempo, a conformidade com os princípios basilares da OMC. Por outras palavras, para além de permitirem reagir contra os efeitos adversos que resultam da combinação entre o elevado número de membros na OMC e a sua heterogeneidade (CUNHA 2019, 24), evitar-se-iam, através destes acordos, comportamentos discriminatórios relativamente a não signatários (protegendo-se os países menos desenvolvidos).

Por outro lado, a experiência histórica contribui igualmente para sustentar o sucesso e para reforçar a confiança nesta abordagem, sendo disso exemplo o acordo sobre tecnologias de informação e a sua consequente expansão. Acresce que também as próprias características dos acordos de massa crítica nos permitem concluir nesse sentido, dado que apresentam uma natureza sectorial e não estão, de modo algum, submetidos ao princípio do *single undertaking*.

Em suma, tendo em conta o panorama atual de estagnação e paralisia das negociações multilaterais, restar-me-á somente indicar os acordos de massa crítica como mecanismos adequados para promover o desenvolvimento da economia mundial. Residirá nestes, sem margem para dúvidas, uma das fórmulas para o termo do impasse do *Doha Round*.

Bibliografia

- ADLUNG, R. / MAMDOUH, H. (2016). “Plurilateral Trade Agreements: An Escape Route for the WTO?”, *WTO Working Paper, ERSD-2017-03*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto-ilibrary.org/economic-research-and-trade-policy-analysis/plurilateral-trade-agreements_cdf5e42c-en>.
- COTTIER, T. (2009). “A Two-Tier Approach to WTO Decision Making”. *NCCR Trade Working Paper, n.º 2009/06*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/NCCR_Cottier_Two-Tier-Approach.pdf>.
- CUNHA, L. P. (2016). “Liberalização internacional do comércio de serviços: Uma questão atual e um desenvolvimento recente”. *Boletim de Ciências Económicas* 17. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.ij.fd.uc.pt/publicacoes/bce/wp_17/wp_017.pdf>.
- (2019). “A OMC e o seu impasse: Exposição de motivos”. *Boletim de Ciências Económicas* 27. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.uc.pt/++preview++/fduc/ij/publicacoes/pdfs/wp_bce/27_wp_BCE.pdf>.
- DIREÇÃO-GERAL DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS (s.d.). *Acordo sobre Bens Ambientais (EGA - Environment Goods Agreement)*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <http://www.dgae.gov.pt/pagina-de-entrada-menu-do-lado-esquerdo/politica-comercial-externa/organizacoes-internacionais/omc/que-acordos-plurilaterais-se-encontram-em-negociacao.aspx>.
- ELSIG, M. (2009). “WTO Decision-Making: Can We Get a Little Help from the Secretariat and the Critical Mass?”, in *Redesigning the World Trade Organization for the Twenty-first Century*, 67-90. Canadá: Wilfrid Laurier University Press. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.cigionline.org/sites/default/files/redesigning_the_world_trade_organization.pdf>.
- / COTTIER, T. (2011). “Reforming the WTO: the decision making triangle revisited”. *Governing the World Trade Organization: Past, present and beyond Doha* (pp. 289-312). Cambridge: Cambridge University Press. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://pdfs.semanticscholar.org/571b/bb8ebaf42fe81fab1155f7571cb-32c6dc1e8.pdf?_ga=2.238420102.768889254.1594113632-1935567641.1580225003>.

- GALLAGHER, P. / STOLER, A. (2009). “Critical Mass as an Alternative Framework for Multilateral Trade Negotiations”. *Global Governance*, 15/3, 375-392. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.jstor.org/stable/27800765?seq=1#metadata-info_tab_contents>.
- HARBINSON, S. / DE MEESTER, B. (2012). “Analysis of WTO-consistent approaches to plurilateral and non-MFN trade agreements”. In *A 21st Century work program for the multilateral trading system*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <<http://www.nftc.org/default/trade/WTO/NFTC21stCenturyTradeAgenda2012.pdf>>.
- HOEKMAN, B. M. / MAVROIDIS, P. C. (2015). “Embracing Diversity: Plurilateral Agreements and the Trading System”. *World Trade Review* 14/1, 101-116. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/wtradev14&div=11&g_sent=1&casa_token=&collection=journals>.
- LAWRENCE, R. Z. (2006). *Rule making amidst growing diversity: A club of club approach to WTO Reform and new issue selection*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://pdfs.semanticscholar.org/c201/0516d5c9459158793a1d740a2304a2804f57.pdf?_ga=2.145151860.1752944535.1587988703-1935567641.1580225003>.
- LOW, P. (2011). “WTO Decision-Making for the Future”. *WTO Working Paper, ERSD-2011-05*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto-ilibrary.org/economic-research-and-trade-policy-analysis/wto-decision-making-for-the-future_75543942-en>.
- NAKATOMI, M. (2013). “Plurilateral Agreements: A Viable Alternative to the World Trade Organization?”. *ADB Working Paper Series, n.º 439*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156294/adb-wp439.pdf>>.
- (2015). “Sectoral and plurilateral approaches in services negotiations: Before and after TISA”. *ECIPE Policy Brief, n.º 02/2015*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <<https://ecipe.org/wp-content/uploads/2015/03/ECIPE-TISA-draft-2-version-3.pdf>>.
- SANER, R. (2012). “Plurilateral Agreements: Key to solving impasse of WTO/Doha Round and basis for future trade agreements within the WTO context”. *CSEND Policy Brief, n.º 7*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <http://www.csend.org/images/articles/files/CSEND_Policy_Brief_Nr_7_Plurilaterals_April_2012_1.pdf>.

- SAUVÉ, P. (2013). “A Plurilateral Agenda for Services? Assessing the case for a Trade in Services Agreement”. *NCCR Trade Working Paper, n.º 2013/29*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wti.org/media/filer_public/77/73/777372c1-a-356-469b-9dcd-42668a8e855a/tisa_p_sauve.pdf>.
- STOLER, A. (2014). *Is there any way to break the Doha Round impasse in agriculture negotiations?* Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em VOX CEPR Policy Portal: <<https://voxeu.org/article/doha-round-impasse-agriculture-negotiations>>.
- THE WARWICK COMMISSION (2007). “The Multilateral Trade Regime: Which Way Forward”. *The Report of the First Warwick Commission*. Coventry: The University of Warwick. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://warwick.ac.uk/research/warwickcommission/worldtrade/report/uw_warcomm_tradereport_07.pdf>.
- WINSLETT, G. (2018). “Critical Mass Agreements: The Proven Template for Trade Liberalization in the WTO”. *World Trade Review* 17/3, 405-426. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <<https://search.proquest.com/docview/2078680393/E0D-70705373940F9PQ/1?accountid=39703>>.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2001). *Doha WTO Ministerial Declaration Adopted on 14 November 2001*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm>.
- (2005). *Hong Kong WTO Ministerial Declaration Adopted on 18 December 2005*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm>.
- (2008). *WTO Public Forum: “Trading into the Future”*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/public_forum08_e.pdf>.
- (2015). *Nairobi WTO Ministerial Declaration Adopted on 19 December 2015*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mindecision_e.htm>.
- (2020). *Chair of fisheries subsidies talks seeks members’ views on next steps amid COVID-19 crisis*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/fish_15apr20_e.htm>.

- WORLD TRADE ORGANIZATION (2020). *Fisheries subsidies work resumes in Geneva as COVID-19 restrictions ease*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/fish_17jun20_e.htm>.
- (2020). *Third anniversary of Trade Facilitation Agreement sees increasing implementation rate*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/fac_22feb20_e.htm>.
- (s.d.). *Environmental Goods Agreement (EGA)*. Consultado pela última vez a 7 de julho de 2020, em: <https://www.wto.org/english/tra-top_e/envir_e/ega_e.htm>.

