

# REVISTA DO

INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DAS RELAÇÕES  
DE CONCORRÊNCIA E DE CONSUMO

***DOCTRINA  
JURISPRUDÊNCIA  
LEGISLAÇÃO***

***volume 9 número 6 - 2002***

**I  
B  
R  
A  
C**

# REVISTA DO IBRAC

*DOCTRINA*

*JURISPRUDÊNCIA*

*LEGISLAÇÃO*



São Paulo

Volume 9 número 6 - 2002

ISSN 1517-1957

**INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DAS RELAÇÕES  
DE CONCORRÊNCIA E DE CONSUMO - IBRAC**

**Rua Cardoso de Almeida 788 cj 121  
CEP 05013-001 - São Paulo - SP - Brasil  
Tel.: (011) 3872 2609 / 3673 6748  
Fax.: (011) 3872 2609 / 3673 6748**

**REVISTA DO IBRAC**

**EDITORIA**

**DIRETOR:** Carlos Eduardo Monte Alegre Toro

**Editor Assistente:** José Carlos Busto

**Conselho Editorial :** Alberto Venâncio Filho, Carlos Francisco de Magalhães, José Del Chiaro F. da Rosa, José Inácio G. Franceschini, Mauro Grinberg, Tércio Sampaio Ferraz, Ubiratan Mattos, Rui Pinheiro Jr, Werter Rotuno Faria, Paula Forgioni, Gesner Oliveira, Arthur Barrionuevo, Marcelo Calliari, Renault Freitas de Castro, Maria Cecília Andrade

A REVISTA DO IBRAC aceita colaborações relativas ao desenvolvimento das relações de concorrência e de consumo. A Redação ordenará a publicação dos textos recebidos.

Periodicidade: 6 números em 2002

Catálogo

Abuso do Poder Econômico / Competitividade / Mercado /  
Política Industrial / Legislação de Defesa da Concorrência.

ISSN 1517-1957

CDU

339.19 / 343.53

**[www.ibrac.org.br](http://www.ibrac.org.br)**

[ibrac@ibrac.org.br](mailto:ibrac@ibrac.org.br)

# **II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL**

## **DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS**

**CAMPOS DO JORDÃO  
16 17 DE AGOSTO DE 2002**

Damos a público a transcrição das apresentações e debates havidos no II Seminário de Defesa Comercial. Os textos foram editados ao ponto de conferir-lhes melhor legibilidade mas conservam ainda o registro oral que caracterizou o encontro. Registramos nossos agradecimentos aos palestrantes que gentilmente cederam seus 'slides' e nos ajudaram a enriquecer este número da Revista do IBRAC.

## SUMÁRIO

### II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS CAMPOS DO JORDÃO 16 17 DE AGOSTO DE 2002

<b>PROGRAMA .....</b>	<b>3</b>
<b>PAINEL I - A DEFESA COMERCIAL NO BRASIL.....</b>	<b>5</b>
UBIRATAN MATTOS.....	5
CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES.....	6
MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO.....	7
MARÍLIA CASTAÑON VALLE.....	29
MARIA FERNANDA GADELHA .....	48
MARTHA CALMON LEME .....	66
DEBATES .....	83
<b>PAINEL II - SUBSÍDIOS NA AGRICULTURA .....</b>	<b>95</b>
ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA .....	95
AUDO FALEIRO .....	96
RENATO ANTONIO HENZ.....	105
MARCOS SAWAYA JANK.....	129
VERA THORSTENSEN .....	153
DEBATES .....	161
<b>PAINEL III - BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS.....</b>	<b>171</b>
MAURO GRINBERG .....	171
PAULO FERRACIOLI.....	171
GUIDO SOARES .....	177
DEBATES .....	181
<b>PAINEL IV - DEFESA COMERCIAL NO MUNDO.....</b>	<b>189</b>
UBIRATAN MATTOS.....	189
VERA THORSTENSEN .....	189
MARCELO CALLIARI .....	205
NORBERTO MORETTI .....	215
ROBERTO AZEVEDO .....	221
DEBATES .....	228
<b>ÍNDICE GERAL DE MATÉRIAS DA REVISTA DO IBRAC.....</b>	<b>249</b>



---

**PROGRAMA**


---

Sexta-feira, 16 de Agosto

---

**ABERTURA** - *Ubiratan Mattos* Diretor-Presidente do IBRAC

---

**PAINEL I**


---

Coordenador	<i>Carlos Francisco de Magalhães</i>
	<p><b>A Defesa Comercial no Brasil</b>          -O Sistema brasileiro de defesa comercial - A atuação do DECOM - As atribuições da SECEX e da CAMEX - O DECOM e a defesa do exportador brasileiro - Estatísticas: investigações abertas; resultados das investigações; medidas aplicadas; investigações por país; investigações por segmento econômico; investigações contra exportações brasileiras; Brasil x Mundo.</p> <p><b>O Processo Administrativo de Defesa Comercial</b>          O processo administrativo de defesa comercial: princípios; fase de abertura; fase de instrução e determinação preliminar; fase de conclusão e determinação final - A aplicação de medidas e compromisso de preços - A revisão de direito aplicado.</p> <p><b>Estudo de casos de defesa comercial</b>          Salvaguarda de brinquedo          Antidumping de aço inoxidável</p>
Expositores	<p><b>Mariluce de Almeida Pagano</b> – Diretora do DECOM,  <b>Marta Calmon Leme</b> - DECOM  <b>Maria Fernanda Gadelha</b> - DECOM  <b>Marília Castañon Valle</b> - DECOM</p>

---

**PAINEL II**


---

Coordenador	<i>Antonio Fernando Guimarães Bessa</i>
	<b>SUBSÍDIOS NA AGRICULTURA</b>
Expositores	<p><b>Renato Antonio Henz</b> - <i>Ministério da Agricultura</i>  <b>Marcos Sawaya Jank</b> - <i>BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento</i>  <b>Audo Faleiro</b> - <i>DPB - Divisão de Agricultura e Produtos de Base do - Itamaraty</i></p>

---

---

Sábado, 17 de Agosto

---

**PAINEL III**

<b>Coordenador</b>	<i>Mauro Grinberg</i>
	<b>BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS ( Barreiras Técnicas à Exportação)</b>
<b>Expositores</b>	<b>Paulo Ferracioli</b> - <i>Coordenador Geral de Articulação Internacional - CAINT - Inmetro</i> <b>Guido Soares</b> - <i>Professor de Direito Internacional da Fac. de Direito da USP</i>

**PAINEL IV**

<b>Coordenador</b>	<i>Ubiratan Mattos</i>
	<b>DEFESA COMERCIAL NO MUNDO</b>
<b>Expositores</b>	<b>Vera Thorstensen</b> - <i>Missão Brasileira na OMC</i> <b>Roberto Azevedo</b> - <i>Coordenador Geral de Contenciosos - Itamaraty</i> <b>Norberto Moretti</b> - <i>Chefe da Div. Defesa Comercial do Itamaraty</i> <b>Marcelo Calliari</b> - <i>Advogado, ex-Conselheiro do CADE</i>



---

II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL  
*DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS*  
CAMPOS DO JORDÃO 16 DE AGOSTO DE 2002

**PAINEL I - A DEFESA COMERCIAL NO BRASIL**

***UBIRATAN MATTOS***

Bom dia a todos e bem-vindos a Campos do Jordão. Estamos hoje realizando o II Seminário de Defesa Comercial, dentro da visão que o IBRAC tem que defesa comercial e defesa da concorrência são assuntos que caminham em paralelo. O IBRAC este ano está celebrando 10 anos de fundação e realizando já seu oitavo Seminário de Defesa da Concorrência. Só para lembrar, em 1998 realizamos o primeiro grande evento sobre defesa comercial, aqui mesmo em Campos do Jordão. Depois tivemos uma delegação que foi a Genebra para alguns eventos na OMC no tempo em que o Ministro Celso Lafer era o embaixador brasileiro junto à Missão. De lá para cá muita coisa aconteceu, tanto na defesa da concorrência como também, e especialmente, na defesa comercial. Então, o objetivo deste evento é proporcionar alguns momentos de absoluta informalidade, um debate franco e aberto entre a platéia e a mesa, para falar sobre este tema tão instigante. Devo lembrar que, na segunda-feira passada, houve uma reunião no Itamaraty em Brasília. O Itamaraty tomou a iniciativa juntamente ao Cesa – Centro de Estudos das Sociedades de Advogados – de organizar o I Encontro Nacional Itamaraty/Escritórios de Advocacia, que vai acontecer no Rio de Janeiro, no BNDES, no próximo dia 26 de novembro. Temos conosco, hoje, o Dr. Thomas Felsberg que é o Diretor do Cesa e coordenador do Comitê de Apoio à Exportação. Então, existe um visível interesse dos profissionais da área e do Itamaraty para um envolvimento e intercâmbio maior nesses assuntos. É neste contexto que este Seminário se realiza.

Vamos fazer um passeio pela defesa comercial. Inicialmente, conhecendo um pouco mais do Decom, em que contexto o Decom hoje se situa e sua atuação nos últimos anos. Depois falaremos de subsídios na agricultura, tema muito palpitante. E qual a razão ou quais as razões pelas quais o Brasil tanto luta contra os subsídios na agricultura dos Estados Unidos e da União Européia, e como a questão dos subsídios entrou na OMC. Depois disso vamos falar daquelas barreiras invisíveis que tanto atrapalham; não são tão invisíveis, é verdade, mas são aquelas barreiras que surgem a cada momento como pretexto e que atrapalham tanto o comércio internacional. E, finalmente, faremos uma

volta ao mundo sobre a defesa comercial, o que está sendo discutido: os painéis, as rodadas. Com isso, esperamos deixar Campos do Jordão com muito mais informação do que quando nós chegamos.

Com estas palavras declaro aberto o Seminário e passo a palavra ao Dr. Carlos Francisco de Magalhães, que cuidará de apresentar a mesa e dar início aos trabalhos. Boa sorte a todos.

### ***CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES***

Obrigado pela presença dos senhores nesta fria manhã aqui em Campos do Jordão para iniciarmos os trabalhos do II Seminário de Defesa Comercial. Acho importantíssimo o painel que ora se inicia, tendo em vista que ele dará uma completa visão da defesa comercial no Brasil. As agências brasileiras, muitas vezes, têm sido extremamente injustiçadas. Ainda, recentemente, grande parte dos senhores sabe, houve a avaliação internacional de uma outra agência correlata, que trabalha com o sistema brasileiro de defesa da concorrência, e ele foi pontuado da pior forma possível, numa injustiça terrível, como os senhores sabem, todos aqueles que militam nessa área, já que o sistema de defesa da concorrência, que não tem nada a ver com o painel desta manhã, mas por analogia estamos trazendo, trabalha muitíssimo bem, tem apresentado muitos progressos ao longo dos anos e, no entanto, está numa das piores categorias na classificação internacional. Isso pelo desconhecimento, pela falta de critério ao se fazerem tais pesquisas, principalmente porque não é mostrado o trabalho que se desenvolve junto a seminários internacionais e outras oportunidades. Esta é, inclusive, uma das acusações que se faz. Então, o IBRAC, ao trazer, hoje, neste primeiro painel uma apresentação geral do Sistema Brasileiro de Defesa do Comércio, está prestando um serviço para que não venha a se repetirem erros desse tipo, o que tem sido feito com outras agências brasileiras.

Então, neste primeiro painel, realmente vamos mostrar o resultado deste trabalho abnegado que tem sido desenvolvido pelo Decom. Contamos para isso com uma representatividade total, já que estamos aqui com a Dra. Mariluce de Almeida Pagano, que é diretora do Decom, Dra. Marília Castañon, que é assessora do Decom e já está há bastante tempo prestando serviços ali, Dra. Maria Fernanda Gadelha e a Dra. Martha Calmon Leme. São as pessoas hoje que realmente respondem pelo Sistema Brasileiro de Defesa do Comércio e que poderão nos dar uma visão completa, inclusive apresentando casos con-

cretos que se tornaram bastante importantes e que servirão também para trazer uma parte prática para a questão.

Dra. Mariluce de Almeida Pagano, como diretora do Órgão, vai iniciar falando dos instrumentos básicos de que dispõe e sobre a estrutura geral do Sistema.

### **MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO**

Bom dia, Vou falar sobre o Sistema Brasileiro de Defesa do Comércio, dar um pouco da visão do Departamento e de como se processa, como se desenvolve o processo investigativo nas investigações de defesa comercial.

Bom, defesa comercial é a possibilidade de aplicação das medidas previstas nos acordos sobre *antidumping*, subsídios e medidas compensatórias e salvaguardas da Organização Mundial do Comércio. Quais são os principais conceitos da defesa comercial? *Dumping*, que é a introdução no território nacional de um produto a preço de importação inferior àquele da venda do mercado interno do país exportador. Subsídio acionável é o subsídio específico concedido, direta ou indiretamente, a uma indústria ou setor, pelo governo ou por autoridades governamentais. Salvaguarda é uma medida voltada para proteger a indústria doméstica de produto similar, ou diretamente concorrente, de um surto grande de importações que esteja causando um prejuízo grave. Esta é a diferença da salvaguarda para subsídio e *dumping*. Na salvaguarda é necessário que seja comprovado um prejuízo grave. Outro aspecto a ser salientado, nas medidas de salvaguarda, é a não-seletividade da medida, ou seja, a salvaguarda atinge a todos os países, e o *dumping* só a determinadas empresas que praticam o *dumping* e os *subsídios* a determinados países.

A base legal das medidas de defesa comercial são os acordos da OMC de *antidumping*, subsídios, medidas compensatórias e salvaguardas que foram incorporados à legislação brasileira através do Decreto 1.355. Além disso, temos a lei que define competências e cria os direitos *antidumping* e compensatórios e os Regulamentos que regulamentam os acordos da OMC, que são os 1.602, 1.751 e 1.488 com as suas alterações. Além disso, ainda tem o grupo técnico de defesa comercial que foi instituído pela resolução Camex.

Como funciona o Sistema Brasileiro de Defesa Comercial? A Secretaria de Comércio Exterior tem entre suas atribuições, no Departamento de Defesa Comercial – Decom, analisar a petição, abrir investigação, conduzi-las e encerrar essas investigações. Em termos de competências, a Secex, através do

Decom, analisa a petição. A abertura de investigação, também, é através de uma circular da Secretária de Comércio Exterior. A condução da investigação é feita pelo Departamento e o encerramento da investigação sem aplicação de medidas, também, é através de circular da Secretaria de Comércio Exterior. A Camex, com a participação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Ministério da Fazenda, Ministério das Relações Exteriores, Ministério da Agricultura, Casa Civil e Ministério do Planejamento, tem a competência de analisar a aplicação de direito provisório e definitivo através de resoluções. Então, sempre que for uma medida para aplicar direito, tanto provisório quanto definitivo, essa competência é da Camex, passa por esse Colegiado.

O Departamento de Defesa Comercial foi criado em maio de 1995 e tem quatro coordenações gerais. Hoje a diretoria do Departamento encontra-se em Brasília, três coordenações estão no Rio de Janeiro e uma coordenação em Brasília. A Coordenação Técnica e Informativa e que também trata de apoio ao exportador e negociações internacionais situa-se no Rio de Janeiro. A Coordenação Geral de Produtos Agropecuários e de Produtos Intermediários, também, no Rio. A de Metais e de Bens Acabados está em Brasília. Esta divisão de coordenações por produtos, na realidade, existe mais no papel do que na prática, porque a condução das investigações relacionadas a estes produtos estaria dentro dessas coordenações. Mas o que acontece é que não se tem uma medida exata, não se tem um balizamento de todas as investigações que sejam de Produtos Agropecuários, de Produtos Intermediários ou de Metais e de Bens Acabados. Então, em determinadas épocas se tem um volume maior de Metais e Bens Acabados, outra de Produtos Intermediários, enfim. Então, estas coordenações existem na estrutura do Decom para serem distribuídas, as investigações, por produtos, mas, na prática, isso acaba não ocorrendo porque, dependendo do volume de investigações a ser conduzido, a de Produtos Agropecuários poderá ter a condição de produtos de outras áreas.

O Departamento de Defesa Comercial tem, basicamente, três áreas de atuação. A defesa da indústria doméstica, cuja atribuição é: (i) examinar petições requisitando a aplicação de medidas *antidumping*, compensatórias e salvaguardas; (ii) propor a abertura de investigações; (iii) recomendar a aplicação das medidas. A outra área é a defesa do exportador brasileiro sob investigação no exterior, ou seja, aquelas exportações que estão sofrendo investigações por parte de outros países. A última área trata das negociações internacionais que ocorrem no âmbito do Mercosul, Alca e OMC.

Iniciando pela parte de defesa da indústria nacional, vamos falar um pouquinho do processo administrativo de uma investigação e de seus princípios. O processo administrativo traz os princípios constitucionais. Primeiro, a legalidade, que diz que a atividade administrativa está sujeita aos limites impostos pela lei, como em todas as atividades. A gente percebe em diversos artigos do acordo uma preocupação grande em firmar isso, em particular no direito dos exportadores e na isenção das autoridades administrativas investigadoras. A impessoalidade e a moralidade dizem que a autoridade deve atuar de acordo com os princípios éticos, sem favorecer a quem quer que seja. A publicidade permite o controle dos atos administrativos que devem ser motivados e transparentes. Isso assegura ao administrado o direito de examinar os autos, de solicitar a participação em audiências, de ser notificado das decisões tomadas pela Administração. Ou seja, toda a investigação é tornada pública, todos os atos durante a investigação devem ser transparentes e acessíveis a todas as partes interessadas. A eficiência diz respeito quanto a celeridade do serviço prestado, e o uso de meios ágeis e não onerosos ao administrado, com prazos determinados, inclusive, quanto ao encerramento do processo. O contraditório e a ampla defesa, como já foi falado, existe uma preocupação grande de que todas as partes tenham conhecimento de tudo, e com isso tenham a oportunidade de intervir garantindo a busca da verdade no processo.

As partes interessadas no processo de defesa comercial são: o produtor doméstico do produto similar que está sendo importado a preço de *dumping* ou subsídio; o importador do produto sob investigação; o exportador ou produtor estrangeiro; o governo do país exportador do bem e outra parte nacional ou estrangeira a critério da Secretaria de Comércio Exterior que venha ser habilitada no processo, quer dizer, qualquer outra parte interessada poderá solicitar sua habilitação e, a critério da Secex, é feito o julgamento se essa parte realmente pode ser considerada parte interessada, uma associação, enfim, ser credenciada como parte interessada.

O processo de defesa comercial pode ser definido em quatro fases: a fase de abertura; a fase de instrução, onde, praticamente, é feita toda coleta de informações; a fase de determinação preliminar; e a fase de determinação definitiva. Mostrarei um fluxograma do processo todo que dá uma idéia melhor; as cores estão, até, definidas de acordo com as fases para melhor visualização do processo.

Na fase de abertura temos a petição que é apresentada pelo produtor nacional. A partir da análise desta petição, pode-se solicitar a apresentação de informações complementares, depois forma-se o processo e analisa-se se há um caso realmente, se ela está devidamente instruída, ou se indefere, se ela não estiver

os dados necessários para a abertura de uma investigação. Se estiver devidamente instruída, faz-se o parecer de abertura, notifica-se o país do exportador e é feita a circular Secex de abertura de investigação.

Passando para a segunda fase, o amarelinho, a fase de instrução, existe a notificação de todas as partes interessadas; esta notificação vai, inclusive, com a cópia da petição. O Brasil sempre tem feito isso, com a notificação, se envia a cópia da petição. São enviados os questionários e existe o prazo de habilitação das partes interessadas. São feitas, também, pesquisas a outras fontes, audiência a pedido de qualquer parte interessada; todos têm o mesmo direito de pedir audiência, solicitar reuniões. São feitas verificações *in loco* para acerto na petição e das declarações prestadas. Passa-se para a fase de determinação preliminar. Esta fase, na verdade, pode ocorrer ou não, ou seja, pode-se ter uma determinação preliminar, ou pode-se passar para uma determinação definitiva, a partir desta segunda fase da instrução.

Na fase de determinação preliminar, é feito o exame de todas as informações constantes dos autos; é feita a avaliação da verificação *in loco*, reuniões técnicas também; em todo o processo existe a possibilidade de solicitações técnicas e reuniões. É feito um parecer/Decom com determinação positiva ou negativa preliminar. Se essa definição for positiva, ela passa pelo GTDC; como falei, sempre que houver a aplicação de uma medida, tem que ser analisado pelo Grupo Técnico de Defesa Comercial, do qual participam aqueles Ministérios, os quais eu falei antes. É feita uma resolução de aplicação de direito provisório e todas as partes interessadas no processo são notificadas dessa determinação preliminar.

A última fase do processo é a de determinação definitiva. Esse processo dura normalmente um ano e, excepcionalmente, poderá ser prorrogado por mais seis meses. Nessa fase de determinação definitiva, pode ser enviado um questionário complementar, se houver necessidade de mais informações, pode ser feita uma solicitação de avaliação da averiguação *in loco*, reuniões técnicas e audiências continuam durante todo o processo. É feita uma nota técnica dos fatos essenciais, que será distribuída na audiência final. Essa nota técnica com os fatos finais não é conclusiva, ela apresenta todos os fatos que poderão ser considerados na determinação definitiva. Após 15 dias da audiência, finda o prazo da instrução, ou seja, qualquer comentário de qualquer parte interessada, que julgue pertinente fazer quantos aos fatos apresentados ou quanto a outros fatos da investigação, deverá ser feito, no máximo, nesses 15 dias após a audiência, sempre por escrito.

Finalizado o prazo de instrução, é feito o parecer/Decom com a determinação positiva ou negativa definitiva. Se for positiva, vai para o GTDC, se for negativa é uma circular/Secex. Se for positiva, existe a resolução de aplicação de direito, é publicada a resolução e todas as partes são notificadas.

Bom, quais os principais elementos de uma investigação? Falei antes das fases e, agora, quais os principais elementos a serem considerados em uma investigação. O grau de apoio da petição. Não se pode habilitar ou aceitar uma petição sem ver o grau de apoio da petição, que tem que ser mais de 50% da produção. O Decom consulta todos os produtores, e desses que manifestaram apoio ou rejeição tem que haver mais de 50% para que a petição seja considerada em nome da indústria doméstica.

O *dumping*, que é o valor normal e o preço de exportação, na realidade se verifica se, entre o valor normal e o preço de exportação, e o valor normal, é o preço normal do mercado interno do país exportador; se existe esta diferença entre o valor normal e o preço de exportação, o preço que ele exporta para o Brasil, isso é a margem de *dumping*. Então, tem que existir o *dumping* para haver uma petição ou ser aceita uma petição.

O subsídio acionável, que tem que ser um subsídio específico, que é o montante de subsídios que tem que se considerar, até porque nessas questões de *dumping*, subsídios, têm determinadas margens que são consideradas de mínimos. Então, nem se abre uma petição caso se verifique que o subsídio, o *dumping*, são de *minimis*.

No caso da salvaguarda há o surto de importação, ou seja, precisa haver um surto significativo para que se considere um prejuízo grave, salvaguarda precisa ter confirmado um prejuízo grave que é diferente do dano do subsídio do *dumping*. Além do *dumping*, do subsídio, do surto de importação, tem que ser considerado o dano ou o prejuízo grave, dependendo se for dano, subsídio ou salvaguarda e a relação causal.

Em resumo, para se ter uma petição devidamente instruída, temos que ter comprovado que existe *dumping* ou subsídio, dano ou prejuízo grave, dependendo se for salvaguarda, e uma relação causal; quer dizer, entre o dano causado e as importações em questão tem que ser comprovada essa relação de causalidade, ou seja, que esse dano foi provocado pelas importações a preço de *dumping*, ou subsídio ou as importações com volume muito significativo, que é o caso da salvaguarda. Isso é essencial. E, nessa relação de causalidade, para que se chegue à conclusão de que esse dano é causado por aquelas importações, há necessidade de avaliar outros fatores, como importações de ou-

tras origens. Enfim, uma série de outros fatores que, na apresentação de casos, elas vão falar um pouquinho mais sobre isso.

Fiz questão de salientar uma legislação, também, a respeito de defesa comercial, que é a Circular 59 de 2001. Isso para focar, principalmente, e isso a gente vai ver nas estatísticas, os casos da China. Essa Circular 59 serviu para três pontos: para colocar, definir o que o Brasil considera “economias em transição”; aspectos sobre a informação confidencial; e sobre a contagem de prazo. Nos casos, são consideradas economias em transição Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Polônia, Romênia e República Tcheca. Isso quer dizer que as economias não de mercado não se sujeitam a um mesmo valor normal que economias de mercado, porque o preço interno do mercado doméstico não é um preço real, ele é um preço administrado; portanto, não se considera esse preço. E o decreto dá outras opções para utilização de valor normal, no caso desse tipo de economia.

No caso das economias que são consideradas em transição, aplicamos a metodologia de valor normal, como de economia de mercado, a menos que, durante o processo, se comprove que aquele setor, daquele país, realmente não é uma economia de mercado. Então se voltam a usar as opções que não são de economias de mercado. Fiz questão de focar este ponto porque temos problemas sérios, “sérios contenciosos” com a China, em função disso. A China, desde seu acesso à OMC, quer que o Brasil e todos os países a considerem economia de mercado. Mas não é assim, num passe de mágica, só porque você aderiu à OMC, que se passa de uma economia não de mercado para uma economia de mercado.

Essa circular, inclusive, além de definir quais são os países que o Brasil considera como economias em transição, define comprovações que o País deve fazer, que documentos devem comprovar que sua economia é, hoje, uma economia de mercado. Na realidade, até a título ilustrativo, o que a China tem feito é dito que já aderiu à OMC, já faz parte da OMC, mas não comprova, e não tivemos um processo que realmente comprove que seja o setor uma economia de mercado. A Austrália também, já em alguns setores é necessário ver o que a legislação deles definiu como comprovação para ser uma economia de mercado. A nossa legislação, na Circular 59, traz os documentos que têm que ser apresentados para uma comprovação de uma economia de mercado e, na realidade, isso envolve um pouco, também, da questão política. Sabe-se que a China é um país que tem um potencial muito grande de compras, então têm-se interesses comerciais também neles. O fato de um outro país ter definido a China como economia de mercado não quer dizer que o Brasil considere isso.



Na realidade, o Brasil fez, em determinado processo, verificação em determinados setores. Isso é algo gradativo, não é de um dia para o outro que se passa de uma economia não de mercado para uma economia de mercado. Determinados setores já estão preparados, as coisas já estão acontecendo, quer dizer, em cada investigação isso poderá ser comprovado.

Bem, o processo administrativo permite revisão administrativa. Há três tipos de revisão: a revisão durante o período de vigência da medida que pode ser solicitada até após um ano da vigência, e tanto pode ser solicitada pelo petionário, a indústria nacional, como pela outra parte interessada. É necessário comprovar que a aplicação do direito ou deixou de ser necessária para neutralizar o *dumping* ou que seria improvável que o dano subsistisse, ou se reproduzisse caso o direito fosse revogado ou alterado. Ainda, que o direito existente não é ou deixou de ser suficiente para neutralizar o *dumping* causador de dano.

Tem a vigência de revisão de período porque após a vigência máxima de cinco anos, que só pode ser pedida pela indústria nacional, porque se o direito está sendo extinto após cinco anos, apenas a indústria nacional pode pedir a revisão. Obviamente que o exportador afetado não vai querer que se prorrogue a medida. Então, a indústria nacional poderá solicitar esta revisão demonstrando que, caso se extinguisse o direito, muito provavelmente, haveria a retomada do *dumping* e do dano dele decorrente. Enquanto permanecer o período de revisão, a duração da revisão é de um ano, o direito permanecerá em vigor.

Há, ainda, a revisão sumária que é a revisão para a inclusão de novos exportadores. Para fins de cálculos de margens individuais de *dumping* de exportadores ou produtores que não tenham exportado produtos para o Brasil, durante o período da investigação, e desde que eles, também, não tenham relação com os exportadores e produtores sujeitos aos direitos aplicados sobre o produto. Então, para não ficar em uma margem de dano geral, se aparecer um novo exportador, pode-se solicitar uma revisão sumária, para aplicação da margem individual.

Mostrarei, agora, rapidamente, algumas estatísticas, para situar a importância deste tema, defesa comercial, bem como ele está ocorrendo no Brasil e no mundo. Aqui estão as investigações e revisões, na realidade tratam de “práticas desleais”, que são *dumping*, subsídios e salvaguardas, salvaguardas não estão incluídas ali. Neste primeiro quadro, chamo a atenção para as aberturas de revisão, porque nas estatísticas que vou apresentar da OMC, nas aberturas, não estão incluídas as aberturas de revisão, mas, na realidade, a abertura de

revisão é uma outra investigação, porque se faz todo o procedimento de uma investigação, tem uma duração de até um ano. Então, nessas aberturas aqui estão incluídas as aberturas de revisão. O Departamento foi criado em 1995 com um número muito grande de pedidos, de solicitações de investigação. Sobre a aplicação de medidas, no ano de 2001 houve sete medidas aplicadas. É importante perceber que não se pode relacionar a abertura de investigação com a aplicação da medida no mesmo ano. Normalmente, a aplicação da medida diz respeito a uma investigação aberta no ano anterior. Em 2002 já temos sete aberturas e onze pedidos de investigação que estão em análise no Decom.

Quanto ao resultado dessas investigações, dessas aberturas, temos uma marca, a partir de 1995; até 1995 tínhamos um resultado positivo de 48% contra um negativo de 52%. Hoje, a média de 1996 para 2001 é de 61% positiva para 39% negativo. Isto revela a importância do conhecimento, pela indústria nacional, de como se faz uma petição, porque uma petição bem feita é que poderá levar a um resultado positivo. Desde que foi criado o Departamento, tem-se procurado orientar, inclusive, fazendo algumas análises de pré-pleito, para que essas petições sejam mais bem elaboradas, que tenham dados que realmente possam levar a um resultado positivo. Isso se vê nas estatísticas dos resultados que têm surtido efeito. Hoje, se têm notícias de que os resultados positivos nas aberturas feitas pelo Departamento estão maiores que os negativos.

Quanto às medidas em vigor, até 31 de julho de 2002, isso não são os direitos aplicados, são as medidas que estão em vigor hoje, obviamente que a China está em primeiro lugar. Sabe-se que no Brasil e no mundo a China está sempre em primeiro lugar. Estados Unidos em segundo, México, África e França vêm em terceiro, depois outros países com apenas duas investigações aplicadas, e são medidas definitivas aplicadas e mais 15 países que têm apenas um produto. Temos duas medidas de salvaguarda, nenhuma de subsídios em vigor, todas essas são de *dumping*. As duas de salvaguarda são do coco, esta aberta recentemente, e de brinquedos.

Quanto aos setores, os principais setores no qual se abrem investigações no Brasil são o químico, petroquímico e borracha. Produtos químicos somam, realmente, a maior parte das investigações, das solicitações, das petições apresentadas no Decom são sobre produtos químicos. Este é um dos motivos de que falei que, apesar de as coordenações estarem divididas por produto, fica inviável atender o que existe no papel em termos de divisão de produtos, porque químicos é, disparadamente, maior que os outros produtos.

Não é uma peculiaridade brasileira as medidas ou as solicitações de *dumping* serem em maior volume, isso é no mundo. De 1995 até 2001, investigações de *dumping* somam 1.845, 143 de subsídios e 91 de salvaguardas. As salvaguardas começaram, apenas, recentemente a ser aplicadas pelos países, até pela não-seletividade que existia e, também, pelo fato de os países poderem pedir compensação, porque atinge todos os países, e quando os países forem afetados eles têm o direito de pedir compensação no caso de salvaguardas, por isso é ela menos aplicada. No *dumping*, tanto no Brasil como no mundo todo, é ele mais aplicado. As petições de *dumping* são em maior número que subsídios e salvaguardas.

Investigações *antidumping* por país iniciante. Os Estados Unidos estão em primeiro lugar, isto em relação a investigações iniciadas, não quer dizer medidas aplicadas, nem resultados positivos ou negativos, mas medidas abertas. Desde 1995 até 2001, segundo fontes da OMC, o Brasil situa-se em oitavo lugar. É o oitavo país maior aplicador de medidas *antidumping*. A Argentina está na frente do Brasil, bem a frente. E até pouco tempo o Brasil era o maior foco. Por outro lado, a estatística por países afetados, no mundo todo a China é o país mais afetado, por isso os motivos de ela, realmente, provar que é uma economia de mercado, até para reduzir um pouco essas medidas e as investigações abertas. Acredito que, em alguns setores, aqui devemos ter cuidado, porque alguns setores da China, realmente, terão de ser considerados como economia de mercado. Quanto as investigações por segmentos econômicos, o setor de metalurgia e siderurgia é o que vem à frente, isso no mundo, e agroindústria é o último, o menos afetado. Na realidade, na agroindústria se vêem muitos subsídios, mas, como se abrem menos investigações sobre subsídios, o que se vê é que a agroindústria é a menos afetada.

A Martha depois irá falar sobre a defesa do exportador estrangeiro e como se conduz isso; mas aqui há um quadro onde estão as investigações contra as exportações brasileiras. Na realidade, a Argentina está ainda em primeiro lugar, mas isso mudou, até como resultado da limpeza de mesa que, recentemente, o governo brasileiro exigiu nas negociações do Mercosul com a Argentina. Até então, a Argentina era o país maior aplicador contra as exportações brasileiras. Hoje se vê um resultado bastante favorável em termos do que era, até o fim do ano passado havia algo em torno de dezoito medidas em vigor, mais umas sete ou oito investigações em curso. Hoje isso é menor. As medidas em vigor são seis e há três investigações em curso. Ainda há o que se fazer neste sentido, em relação à Argentina, mas a situação já melhorou bastante e a Argentina já não é mais o maior aplicador de medidas contra o Brasil. Também os Estados Unidos, com a siderurgia. O Canadá, Índia, México, África, União Européia e Turquia com uma só.

Finalmente, a situação brasileira em contenciosos na OMC. O Brasil é demandante em dezesseis casos, demandado em oito, ou seja, o Brasil é mais demandante em painéis da OMC, contenciosos que demandados. Também entrou como terceira parte, isto é, parte interessada em processos abertos por outros países, em dez casos. Desse total de trinta e quatro casos, vinte e três já foram encerrados. Desses encerrados, o resultado positivo é de 85% contra 15% de resultados negativos. Nos casos positivos chamo atenção, porque, no caso do Proex com o Canadá, temos uma fase de resultado positivo e uma de resultado negativo, que está contado nos dois lados. Também, um número interessante de se ver que os resultados positivos têm sido bem maiores que os resultados negativos.

Esta é a situação geral da defesa comercial no Brasil e no mundo. Como deu para perceber, através dessas estatísticas, este é um assunto de extrema importância no comércio internacional, que o Brasil já está consciente disso, aplicando medidas, fazendo defesas. Enfim, muito inserido neste contexto e, cada vez mais, com mais condições de melhorar esta situação, tanto na defesa do exportador, como na aplicação dessas medidas. Para isso, é claro, precisa-se da orientação da indústria, uma formação de bons consultores, e isso já se vê no Brasil; há tempos toda defesa do exportador brasileiro era feita por advogados estrangeiros, hoje já temos advogados brasileiros fazendo isso. Este é um quadro muito favorável ao andamento da defesa comercial, assunto tão importante no Brasil. Obrigada.

Slide 1

# A DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

- ☞ Sistema Brasileiro de Defesa Comercial
- ☞ Departamento de Defesa Comercial
- ☞ Processo Administrativo

Palestrante:  
MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO  
(Diretora do DECOM/SECEX)

Slide 2

## Defesa Comercial

⇒ Aplicação das medidas previstas nos Acordos sobre *Antidumping*, Subsídios e Medidas Compensatórias e Salvaguardas da Organização Mundial de Comércio - OMC.

Slide 3

*PRINCIPAIS CONCEITOS*

**DUMPING**

**SUBSÍDIO ACIONÁVEL**

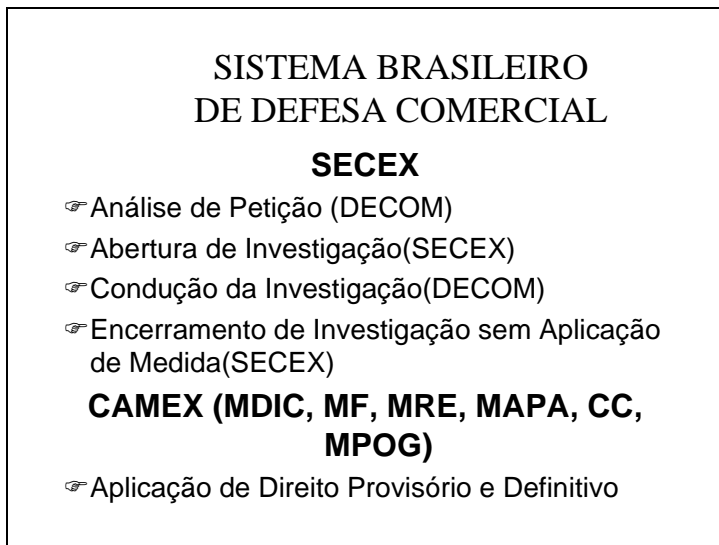
**SALVAGUARDA**

Slide 4

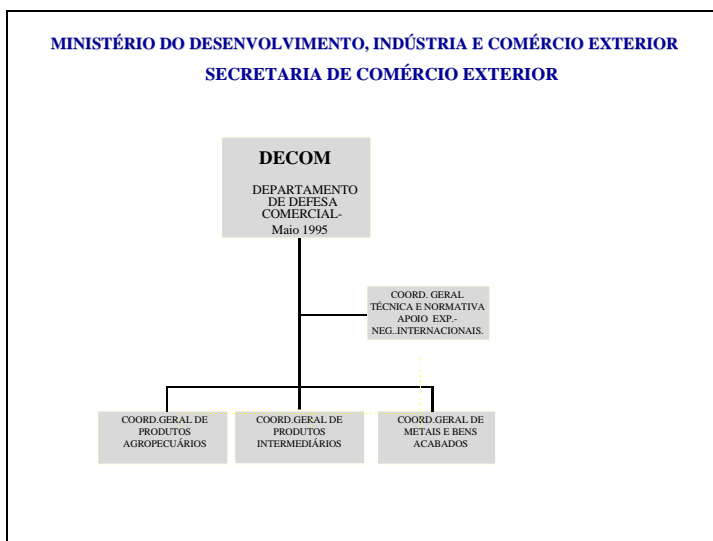
**BASE LEGAL**

- ✦ OMC - Acordos *Antidumping*, Subsídios e Medidas Compensatórias e Salvaguardas - Dec. Leg. 30/94 e Dec. 1355/94
- ✦ Define competências e cria os Direitos *Antidumping* e Compensatórios - Lei 9019/95 e MP 2113-27/01
- ✦ Regulamento *Antidumping* - Dec. 1602/95
- ✦ Regulamento Subsídios e Medidas Compensatórias - Dec. 1751/95
- ✦ Regulamento Salvaguardas - Dec. 1488/95, 1936/96 e 2667/98
- ✦ GTDC instituído pela Resolução CAMEX 9/01

## Slide 5



## Slide 6



Slide 7

**DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**  
**ÁREAS DE ATUAÇÃO**

- **Defesa da Indústria doméstica :**
  - ↳ examinar petições solicitando aplicação de medidas *antidumping*, compensatórias e salvaguardas
  - ↳ propor a abertura de investigações
  - ↳ recomendar a aplicação de medidas
- **Defesa do exportador brasileiro sob investigação no exterior**
- **Apoio às negociações internacionais**
  - ↳ Mercosul, Alca e OMC.

Slide 8

**PROCESSO ADMINISTRATIVO**  
**PRINCÍPIOS**

**CONSTITUCIONAIS**

- **Legalidade**
- **Impessoalidade**
- **Moralidade**
- **Publicidade**
- **Eficiência**
- **Contraditório**
- **Ampla Defesa**



Slide 9

## **PARTES INTERESSADAS NO PROCESSO DE DEFESA COMERCIAL**

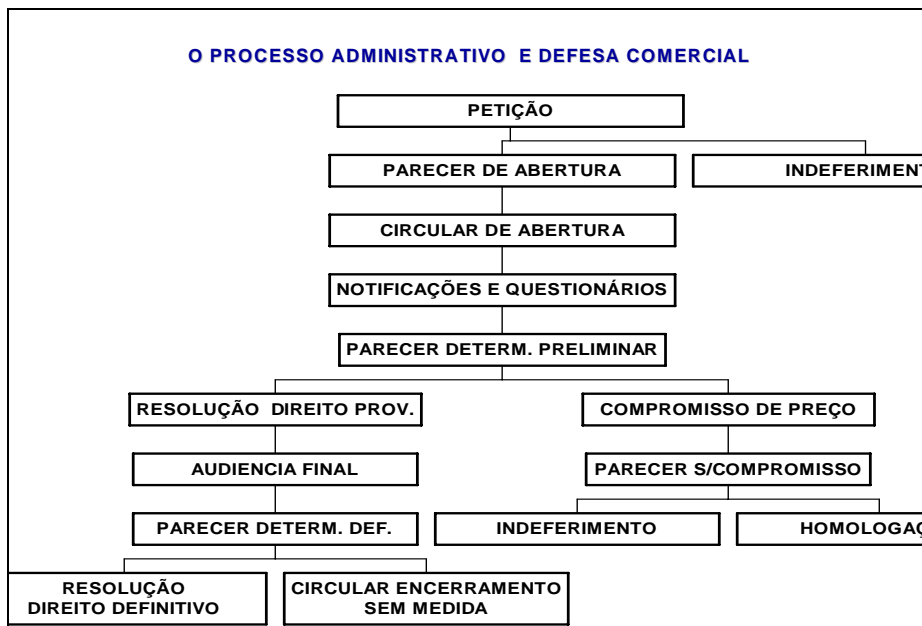
- **produtor doméstico** do produto similar
- **importador** do produto sob investigação
- **exportador ou produtor estrangeiro**
- **governo do país exportador do bem**
- **outra parte, nacional ou estrangeira,**  
a critério da SECEX

Slide 10

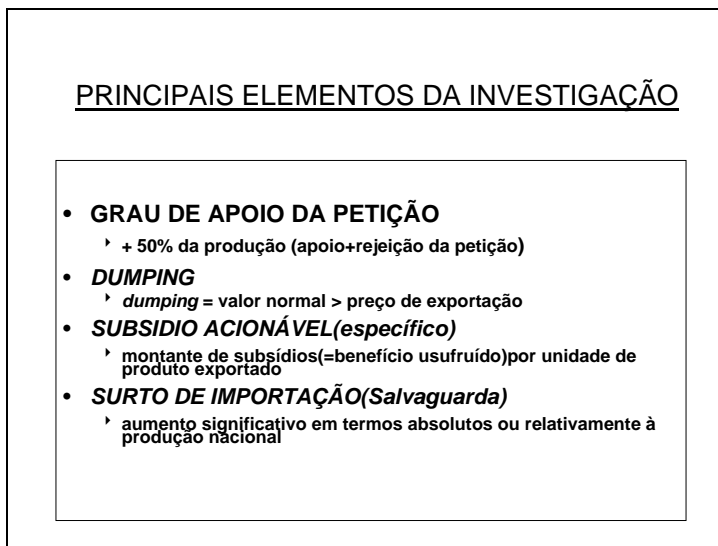
## **ETAPAS DO PROCESSO DE DEFESA COMERCIAL**

- **FASE DE ABERTURA**
- **FASE DE INSTRUÇÃO** (Coleta de Informações)
- **FASE DE DETERMINAÇÃO  
PRELIMINAR**
- **FASE DE DETERMINAÇÃO  
DEFINITIVA**

Slide 11



Slide 12



## Slide 13

**PRINCIPAIS ELEMENTOS DA INVESTIGAÇÃO****DANO OU PREJUÍZO GRAVE**

- Importação denunciada (efeito sobre preço doméstico e impacto sobre a indústria doméstica)
- impacto sobre ind. dom. = queda de vendas, lucro, produção, emprego, faturamento, grau de utilização, área plantada, emprego, salários...

**• RELAÇÃO CAUSAL**

- entre o dano e as importações em questão

## Slide 14

**CIRCULAR 59**  
**(28.11.2001 - DOU 10.12.2001)****• ECONOMIAS EM TRANSIÇÃO**

- investigações de *dumping* e utilização da regra prevista no art.7º do Decreto Nº 1.602
- economias em transição: Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Polónia, Romênia e República Tcheca

**• INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL****• CONTAGEM DE PRAZO**

## Slide 15

## REVISÃO

- ***Revisão durante o período de vigência da medida***
- **Revisão de Final de Período**
- **Revisão Sumária**

## Slide 16

## INVESTIGAÇÕES E REVISÕES POR PRÁTICAS DESLEAIS

ANO	ABERTURA*	MEDIDA PROVISÓRIA	MEDIDA DEFINITIVA	COMPR. PREÇO	SEM MEDIDA
88-92	27	10	13	2	1
1993	28	10	5	0	3
1994	18	3	3	0	22
1995	5	8	9	0	8
1996	16	1	6	0	5
1997	15	0	2	0	5
1998	22	2	19	0	7
1999	18	6	5	0	2
2000	10	0	9	0	8
2001	19	0	11	6	7
2002**	07	0	-	-	1

\* Incluídas as aberturas de Revisão

\*\*Jan/julho

Fonte: DECOM

## Slide 17

**RESULTADO DAS INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING E  
SOBRE SUBSÍDIOS**

ANO DE ENCERRAMENTO	DUMPING e SUBSÍDIOS		MÉDIA	
	POSITIVO	NEGATIVO	POS	NEG
89-91	100%	0%	48%	52%
1992	89%	11%		
1993	63%	37%		
1994	12%	88%		
1995	53%	47%		
1996	50%	50%	61%	39%
1997	29%	51%		
1998	69%	31%		
1999	71%	29%		
2000	53%	47%		
2001	71%	29,2%		
<b>MÉDIA</b>	<b>56%</b>	<b>44%</b>		

Fonte: DECOM

## Slide 18

**MEDIDAS DEFINITIVAS APLICADAS  
EM VIGOR EM 31/07/2002**

<u>PAÍS</u>	<u>INVESTIGAÇÕES</u>	<u>%</u>
China	11	20,4
EUA	5	9,2
México	3	5,6
África do Sul	3	5,6
França	3	5,6
Alemanha	2	3,7
Espanha	2	3,7
Chile	2	3,7
Índia	2	3,7
Reino Unido	2	3,7
Romênia	2	3,7
15 Países c/1 produto	15	27,7
Salvaguarda	2	3,7
<b>T o t a l</b>	<b>54</b>	<b>100</b>

Fonte: DECOM

## Slide 19

<b>INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING E SOBRE SUBSÍDIOS POR SEGMENTO ECONÔMICO (1988-Janeiro/Julho-2002)</b>				
<b>SEGMENTO</b>	<b>Investigações Abertas</b>	<b>Participação no Total de Investigações</b>	<b>Medidas Em Vigor</b>	<b>Participação no Total de Medidas em Vigor</b>
<b>Agropecuária e Agroindústria</b>	25	13,2%	7	13,2%
<b>Química, Petroquímica e Borracha</b>	80	42,3%	19	35,8%
<b>Metalurgia e Siderurgia</b>	42	22,2%	12	22,6%
<b>Indústria Têxtil, Fibras e Couros</b>	10	5,3%	3	5,7%
<b>Outras Indústrias Intermediárias</b>	6	3,2%	3	5,7%
<b>Bens de Capital e Outros Manufaturados</b>	26	13,8%	9	17%
<b>Total</b>	<b>189</b>	<b>100%</b>	<b>53</b>	<b>100%</b>

Fonte: DECOM

## Slide 20

<b>INVESTIGAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL NO MUNDO 1995-DEZ/2001</b>							
<b>ANO</b>	<b>DUMPING</b>	<b>%</b>	<b>SUBSÍDIO</b>	<b>%</b>	<b>SALVAGUARDA</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
1995	157	93%	10	6%	2	1%	169
1996	224	95%	7	3%	5	2%	236
1997	243	93%	16	6%	3	1%	262
1998	254	88%	25	9%	10	3%	289
1999	356	86%	41	10%	15	4%	412
2000	281	87%	17	5%	26	8%	324
2001	330	85%	27	7%	30	8%	387
<b>TOTAIS</b>	<b>1.845</b>		<b>143</b>		<b>91</b>		

Fonte: OMC e Global Trade Protection Report

## Slide 21

### INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING POR PAÍS INICIANTE (Jan/95-Dez/01)

PAÍS	%	
EUA	14%	255
ÍNDIA	13%	248
U.E.	13%	246
ARGENTINA	9%	167
ÁFRICA	8%	156
AUSTRÁLIA	8%	139
CANADÁ	6%	102
BRASIL	5%	95
MEXICO	3%	49
CORÉIA DO SUL	3%	47
INDONÉSIA	2%	41
NOVA ZELÂNDIA	2%	35
TURQUIA	2%	34
EGITO	2%	31
VENEZUELA	2%	30
OUTROS	9%	170
TOTAL	100%	1845

Fonte: OMC

## Slide 22

### INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING POR PAISES AFETADOS (Jan/95-Dez/01)

PAÍS		%
CHINA	255	13,8%
EU e MEMBROS	228	12,4%
CORÉIA DO SUL	138	7,5%
EUA	102	5,5%
TAIWAN	96	5,2%
JAPÃO	79	4,3%
INDONÉSIA	74	4,0%
TAILÂNDIA	71	3,8%
ÍNDIA	69	3,7%
BRASIL	63	3,4%
RÚSSIA	62	3,4%
UCRÂNIA	39	2,1%
ÁFRICA DO SUL	37	2,0%
MALÁSIA	35	1,9%
OUTROS	497	26,9%
TOTAL	1845	100,0%

Fonte: OMC

## Slide 23

**INVESTIGAÇÕES CONTRA PRÁTICAS  
DE DUMPING E DE SUBSÍDIOS  
POR SEGMENTOS ECONÔMICOS  
1999-2001**

<b>SEGMENTO</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
METALURGIA/SIDERURGIA	33%	40%	40%
QUÍMICO/PLÁSTICO/BORRACHA	31%	26%	31%
TÊXTEIS	10%	6%	7%
PAPEL/MADEIRA	5%	3%	3%
AGROINDÚSTRIA	4%	5%	3%
OUTROS	17%	20%	16%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: OMC

## Slide 24

**INVESTIGAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL ABERTAS  
SOBRE AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS  
NÚMEROS EM 30.07.2002**

<b>PAÍSES</b>	<b>Medidas Antidumping</b>		<b>Medidas Compensatórias</b>		<b>TOTAL INVEST.</b>
	<b>Em vigor</b>	<b>Invest. Em curso</b>	<b>Em vigor</b>	<b>Invest. Em curso</b>	
Argentina	06	3	-	-	9
EUA	10	2	1	-	13
Canadá	5	1	1	-	7
Índia	1	4	-	-	5
México	3	1	-	-	4
África do Sul	3	-	-	-	3
União Européia	2	-	-	-	2
Turquia	1	-	-	-	1
<b>TOTAL</b>	<b>31</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>44</b>

Fonte: OMC e MRE



Slide 25

<b>SITUAÇÃO BRASILEIRA EM CONTENCIOSOS NA OMC</b>					
		Encerrados	Em andamento	Positivos	Negativos
Total de casos em que o Brasil é demandante	16	10	06	09	01
Total de casos em que o Brasil é demandado	08	04	04	04*	01*
Total de casos em que o Brasil é Terceira Parte	10	09	01		
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>2</b>
<b>%</b>	<b>100</b>	<b>68</b>	<b>32</b>	<b>85</b>	<b>15</b>

\* Canadá - (PROEX)

Fonte: OMC

## CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES

Obrigada à Dra. Dra. Mariluce Pagano pela sua exposição, que nos deu a oportunidade fazer esse exame geral sobre a aplicação da lei. Agora vamos para a análise de dois casos, que se tornaram bastante emblemáticos, um deles será exposto pela Dra. Marília Castañon Valle, assessora do Decom, graduada em Ciências Sociais e Direito, mestranda em Concorrência e Regulação Econômica, que falará, então, a respeito do estudo de caso do *antidumping* sobre o aço inoxidável. Então, com a palavra a Dra. Marília.

### *MARÍLIA CASTAÑON VALLE*

Bom dia. Para quem não me conhece, meu nome é Marília. Vou expor o caso de aços inoxidáveis; são aços planos inoxidáveis. Trata-se de um caso encerrado em 2000 e bastante longo. A título de curiosidade, os autos do processo

tinham 18 volumes, com cerca de 9.000 folhas, isso fora informações confidenciais que recebemos em resposta aos questionários.

Apesar de ser um processo administrativo só, na realidade, estávamos tratando de duas investigações, os laminados a quente e os laminados a frio. Os laminados a quente envolveram três países: África do Sul, Alemanha e Japão. E os laminados a frio, em princípio, a peticionário que foi a Cesita, solicitou a abertura de investigação apenas para África do Sul, Alemanha, Itália, Japão e México. Entretanto, em análise à petição, constatamos que havia um volume de importação bastante grande originário da França e da Espanha. E como dispúnhamos, também, de informações que permitiam ter um valor normal e constatamos que havia indícios de *dumping*, o Departamento optou, de moto próprio, incluir nesta análise a França e a Espanha. Então, é o único caso que temos, de início, de investigação de moto próprio que se encontra incluído na legislação.

Essa petição foi apresentada em meados de agosto de 1998. Houve um pedido de informação complementar; a mesma veio em estado bastante razoável e foi necessário apenas um pedido de informação complementar. Foi elaborado um parecer e a circular de abertura foi publicada no Diário Oficial de 30 de novembro, dando início à investigação. Nessa investigação, a legislação prevê que o período de investigação da existência de *dumping* será normalmente de um ano e no mínimo de seis meses. Considerando a época em que ela foi iniciada e que eram muitos países envolvidos, muitos fabricantes estrangeiros, o Departamento optou por trabalhar por período reduzido; trabalhamos por dez meses, de janeiro a outubro de 1998, e dentro desse período deveríamos comprovar a prática de *dumping*. Foram feitas as notificações, ou seja, as notificações normais que têm que ser feitas para os governos dos países exportadores, quando se tem uma petição habilitada. Depois do início da investigação, as partes foram notificadas da abertura, bem como solicitadas a elas informações. O Departamento encaminha questionário para as partes. Essas partes, em princípio, para a gente são a peticionária, no caso a Cesita, que é a única produtora nacional de aços planos inoxidáveis, fora 111 exportadores e 12 fabricantes estrangeiros.

A KTM, que é um fabricante alemão, solicitou uma alteração. Ela queria utilizar como mercado de comparação, ou seja, seria necessário um valor normal para verificar se houve a prática de *dumping*. Em princípio, utilizamos o primeiro método, que seria a venda do fabricante estrangeiro no seu mercado interno. A KTM solicitou que, em vez de utilizar suas vendas na Alemanha, as utilizássemos na União Européia. O Departamento entendeu que não deveria

se proceder dessa forma porque a investigação tinha sido iniciada para a Alemanha e não para a União Européia, inclusive, havia outros países europeus incluídos na investigação, como Espanha e Itália. Por isso, não concordamos, tendo ela reportado seus dados exclusivamente com vendas na Alemanha.

A respeito deste pedido de informação que fazemos, trata-se de um questionário; quem já teve acesso a este questionário sabe que ele é um questionário bastante longo, bastante complexo. Ele se baseia, basicamente, em um Código de Produtos. Esse Código de Produtos é muito importante porque, no caso do aço, por exemplo, ele permitiu identificar se é laminado quente ou laminado frio. Conforme falei, na verdade são duas investigações diferentes. Uma investigação de laminados a quente e uma de laminados a frio, as quais, mais por economia processual, estão dentro do mesmo processo administrativo, mas correndo nos mesmos autos, embora sejam duas investigações diferentes, com resultados, inclusive, bastante diversos. Um ponto muito fundamental é a necessidade da empresa, das pessoas que conhecem o produtos, é essa codificação do produto. Trabalhamos com um código que, quando remetemos ao questionário, damos algumas indicações para esta codificação. Claro que quanto mais homogêneo o produto, menor a dificuldade. No caso do aço há que: (1) notificar se é laminado quente ou laminado frio; (2) identificar a largura, a espessura, o tipo de acabamento e por que se faz uma comparação de preços. E esse é o conceito de *dumping*, discriminação de preço. Então é preciso ver o preço do produto praticado no mercado interno para comparar com o preço que ele é exportado, no caso, para o Brasil. É preciso comparar coisas iguais, por isso esse Código de Produto é tão importante. Nesse ponto, entra o lado da empresa, de quem conhece o processo produtivo, de quem conhece, efetivamente, seu produto. Neste caso, até a própria KTM, antes de responder o questionário, se dirigiu ao Departamento e pediu para complementar o Código do Produto.

Sendo assim, nossa idéia é remeter o questionário tão logo seja aberta a investigação. O nosso contato com o produtor, neste momento, foi um contato, eventualmente, prévio, quando há um pré-pleito, a análise da petição e já estamos elaborando o questionário. Quando há essa complexidade maior, muitas vezes, alguma questão pode passar despercebida. No caso da KTM, ela mesma sugeriu a introdução de outros elementos neste Código de Produtos para se poder comparar o produto exatamente igual, uma vez que a partir do Código se pode fazer essa totalização.

Essa foi a discriminação dos produtos tal como constou da abertura das investigações. Produtos planos laminados a quente de aço inoxidável e produtos planos laminados a frio de aço inoxidável, a espessura e a inclusão deles em

algumas MCMs. Essas inclusões consideramos como indicativas, porque numa MCM pode-se ter mais de uma inclusão, pode-se ter produto que não está incluído no escopo da investigação. O aço inoxidável é, basicamente, um aço que tem o teor de cromo acima de 2%, além de outras ligas. Dependendo da liga, será um ou outro tipo de aço. Esses aços são classificados em códigos internacionais; há as normas, como AISI 304, AISI 430, e todas elas têm uma correspondência. Há a AISI nos Estados Unidos, há a JIS no Japão, a norma DIN na Alemanha. Quando abrimos a investigação, foram indicadas as normas que estavam incluídas. Consideramos que a indústria doméstica produzia um produto similar a esses produtos que eram importados e se classificavam nessas mesmas normas. Portanto, possuíam características físicas, químicas, propriedades mecânicas exatamente iguais àquelas que eram importadas.

Houve uma discussão, neste processo houve um contraditório bastante rico, houve uma discussão muito importante sobre a questão da similaridade. As partes alegavam que o produto que exportavam para o Brasil eram de um acabamento 2B ou BA, não me lembro o nome, um acabamento de qualidade superior, acabamento que tem recozimento especial. Além disso, que exportavam chapa (produtos planos vêm em chapa ou bobina, a qual tem uma largura igual ou superior a 1.250 milímetros) e a Cesita não fabrica chapas com mais de 1.250 milímetros por não ter capacidade para isso. Outros alegavam exportar aço refratário, e a Cesita não fabricava aços refratários ou, ainda, outros tipos de aços que não eram produzidos pela Cesita. Essa foi a discussão que permeou toda a investigação. Houve determinação preliminar. Algumas discussões continuaram e foram finalizadas na determinação final.

Resumindo tal qual ficou na determinação final. O posicionamento do Departamento é que qualidade química, qualidade física, propriedade mecânica são o que define a similaridade no caso do aço. Além disso, esses produtos eram utilizados no mesmo setor. Setor de cutelaria, setor de linha branca, setor que fabrica cubas, pias. Em relação à discussão sobre acabamento, o Departamento entendeu que o ciclo produtivo é o mesmo até a laminação a frio. Para lembrar, o laminado a quente será uma etapa anterior do laminado a frio. Até uma certa espessura se lamina a frio porque vai diminuindo a espessura; a quente é para espessuras maiores. A idéia é a seguinte: o Departamento considerou que esses produtos eram similares porque até a laminação a frio, até a última fase de laminação, o processo é o mesmo, o aço é o mesmo. Se eu importo um aço AISI 430 com aquele acabamento BB, ele é igual ao aço produzido pela Cesita AISI 430 com acabamento 2B. A forma de fazer este acabamento, este recozimento, é um pouco diferente, mas isso não confere novas propriedades

mecânicas, nem qualidades físicas. Por isso o Departamento considerou que esse produtos são similares.

Na questão da largura, houve uma discussão; exemplificando: importa-se uma chapa para fazer um silo. Então pega-se esta chapa e a fecha para fazer o referido silo. Se se importar uma chapa de largura menor, é gasto menos solda, a qual será inevitável. Por outro lado, se se utiliza uma chapa com uma largura menor, gastar-se-á mais solda, conferindo uma vantagem econômica para o consumidor que usar uma chapa mais larga. Isso descaracteriza a similaridade? O Departamento entendeu que não, porque essa solda não altera a qualidade física, a qualidade química do aço. O aço continua sendo o mesmo, apenas se tem uma despesa adicional.

Na questão dos aços refratários, efetivamente a Cesita não os produzia. quanto a outros tipos de aços, houve uma comprovação de que ela não os fabricava e o Departamento excluiu esses produtos do escopo da investigação. Houve, também, alguns pedidos comprovando que a Cesita fabricava, inclusive, produtos dos quais se pediu exclusão; porém, esses produtos constavam até dos catálogos que ela havia anexado à petição inicial. Ou seja, tínhamos uma comprovação bastante eficaz de que ela estava apta a produzir aqueles aços. De alguns aços ela apresentou nota de venda no mercado interno. Essa foi a decisão da discussão da similaridade, a qual foi bastante rica.

Nas investigações *in loco* que o Departamento fez na peticionária, como foi feito em todos os casos. Foram feitas investigações em quatro importadores, o que foi bastante importante, porque o importador tem uma participação importante na investigação, mas eles não têm uma noção muito exata do que se quer deles de informação. Queremos saber, basicamente, o que ele importou, de quem ele importou, qual o tipo de material. Quando se vai para a discussão de similaridade, há alguns ajustes a se fazer. As informações deles são importantes, principalmente no custo de internação do produto que se vai fazer uma análise da comparabilidade desses preços. E eles, às vezes, informam muito mal. Pedimos para que eles indiquem as despesas que eles, efetivamente, têm que incorrer na importação de um produto. Se eles, eventualmente, pagaram uma *demorage*, isto é, uma despesa eventual que ele teve naquele caso e que nem todos os importadores a têm. Então, a gente não vamos considerar esse tipo de despesa que é absolutamente eventual, para fazer a internação do produto.

Selecionamos os importadores a partir de dois critérios. Fizemos verificação em quatro importadores, porque tínhamos quarenta e oito respostas de cento e onze que foram notificados. Primeiro, escolhemos a partir do fornecedor es-

trangeiro, porque queríamos ter um leque maior do mesmo, depois pela área em que cada um atuava. Selecionamos uma distribuidora, uma empresa da linha branca, geladeira, fogão e cutelaria.

Pegamos duas empresas que eram fabricantes de talheres, uma grande e uma bem menor, e os fabricantes estrangeiros. Apenas é bom chamar a atenção pelo fato de que fizemos a verificação dos fabricantes estrangeiros após a determinação preliminar. Dentre os fabricantes estrangeiros, dos doze para os quais enviamos questionários, seis responderam, três de forma completa, que foram a Columbus, a KTM e a ST. Depois veremos porque não foi feita a verificação na ST.

Outra questão interessante foi a apresentação da petição pela Cesita, como já comentei. Ela não pediu início de investigação para a França e a Espanha, a qual o Departamento incluiu de moto próprio. Logo que foi aberta a investigação, a Ugine, fabricante francesa, em conjunto com a Cesita, pediram a exclusão da Ugine do escopo dessa investigação, alegando que a Ugine adquiriu o controle acionário da Cesita em setembro de 1998 e que a inclusão que o Departamento fez no escopo da investigação teria causado um grande desconforto nas relações jurídicas entre as empresas. Além disso, que a possibilidade de o Departamento atuar de ofício não poderia contrariar o interesse do proponente da ação, baseando-se no art. 17, inciso I, do Decreto 1.602 (o nosso regulamento), que lista a possibilidade de se excluir, do conceito de indústria doméstica, uma empresa. Formalmente a indústria doméstica seria o conjunto de todos os fabricantes do produto similar ao importado. Caso não se possa trabalhar com todos, trabalha-se com uma proporção razoável. Há situações em que se podem excluir algumas empresas desse conceito de indústria doméstica, e uma das possibilidades é o fato de elas estarem relacionadas, mas isso é uma possibilidade, o decreto fala claramente em poderá e não deverá.

O Departamento entendeu que, neste caso, ele não deveria excluir a Ugine, porque, em primeiro lugar, havia um número significativo de importações originárias da Espanha e da França. Quando se fazia uma análise preliminar dos preços FOB de importação, verificávamos que estes estavam muito próximos daqueles preços responsáveis pela acusação de *dumping* que a Cesita estava sofrendo. Outra questão é que este dispositivo legal não obriga essa exclusão. O conceito de indústria doméstica é uno; ela está pedindo esta exclusão no caso do laminado a frio, em que a França foi incluída. Entretanto, havia outros seis países envolvidos e não se pode atribuir o conceito de indústria doméstica para o país A e um conceito de indústria doméstica para o país B; é o produto investigado.

e então, indústria doméstica é a indústria que produz o produto similar àquele produto que está sendo investigado. Logo, considerando que se trata de um conceito uno, o Departamento não excluiu a UGINE. Quanto à questão de não se poder atuar contrariando os interesses do proponente, o entendimento do Departamento é que aqui se tem a prevalência do interesse público sobre o interesse privado e que então se estaria conferindo uma vantagem muito grande a esse fabricante estrangeiro. Por isso, o Departamento não concordou.

Foi feita uma determinação preliminar. No caso dos laminados a quente há um fato interessante; é preciso lembrar que só se abre uma investigação quando há indícios da prática *antidumping* e que esse *dumping* causou dano à indústria doméstica. Havendo esses indícios, há pressupostos para a abertura de investigações. Entretanto, muitas vezes, quando se inicia a investigação, a própria circular de abertura já menciona o período de investigação, mas mudamos esse período, trazemos mais para perto. Foi o que aconteceu neste caso. Então, torna-se estranho, porque se a petição tivesse considerado esse período, mas a gente não tinha informações para esse período, provavelmente não teríamos nem iniciado o caso. Essa mudança tão radical no cenário é possível de acontecer em razão da mudança do período.

No caso da África do Sul, o volume de exportações para o Brasil era insignificante. No caso do Japão, as exportações eram para a própria petionária, eram exportação de laminados a quente para teste na linha de laminados a frio da própria Cesita, a qual estava atualizando sua linha de produção de aço a frio. No caso da Alemanha, a maior parte das importações era da própria petionária amparadas em regime de *drawback*, ou seja, ainda que essa importação, efetivamente, constituísse consumo aparente, não se conseguiria caracterizá-la como importação defensiva. Assim, em princípio, não havia importação apta a causar dano à indústria doméstica. Se fosse uma investigação em separado, correndo em um processo em separado, normalmente se encerraria a investigação nesse ponto. No caso dos laminados a frio, havia resposta completa de questionários de três fabricantes estrangeiros: África do Sul, Alemanha e Itália. Os valores normais dos preços de exportação foram obtidos com base nas informações reportadas por essas empresas. No caso do México, continuamos com o valor normal da abertura que havia sido utilizado, uma fatura de venda no mercado interno. Obtivemos o preço de exportação com base nas respostas dos questionários de alguns importadores. França, Espanha e Japão, que não responderam ou responderam de forma incompleta, não permitindo a obtenção de valor normal, consideramos o valor normal de abertura que foram cotações publicadas no CRU (que é uma publicação da área renomada). Os preços de exportação foram obtidos junto às estatísticas normais.

Neste caso, quando não se têm respostas, tem que trabalhar de acordo com o conceito de melhor informação disponível.

Na determinação preliminar se fizeram quase todos os ajustes que foram solicitados por esses fabricantes estrangeiros. No questionário se deu a comparação de preços, normalmente na condição *ex* fábrica, líquidos de impostos e à vista. O questionário fornece o código do produto, o preço bruto e todos os ajustes até que se possa atingir o preço nessa condição. Nessa etapa da determinação preliminar, lembrando que a verificação *in loco* se deu depois da determinação preliminar, foram considerados todos os ajustes solicitados pelas empresas, à exceção de um, que pareceu gritante, que foi o pedido da KTM de se adotar diferentes taxas de juros para o cálculo do custo de manutenção de estoques, quando para mercado interno e para mercado externo, considerando a menor taxa de juro para o mercado interno. Considerou-se que isso não se justificava, porque custo de manutenção de estoque independe se para mercado interno ou mercado externo, por isso se utilizou a mesma taxa. De resto, todos os ajustes pleiteados foram adotados. Foram obtidas margens de danos que não foram de mínimos, à exceção da Itália, que tinha uma margem para aplicação de mínimos e para ela não houve aplicação de direito provisório. Para os demais houve direito provisório. Aplicamos um direito provisório inferior à margem de *dumping* que foi obtida, com base na margem de subcotação calculada. O direito provisório foi de seis meses, porque o processo era muito extenso e havia a preocupação de não se encerrar em um ano e ter que prorrogar.

Na questão do dano e da relação causal, excluímos a Itália porque não havia pressupostos para que se fizesse uma análise cumulativa das importações, ou seja, não poderíamos somar as importações originárias de todos os países investigados. Houve necessidade de excluir a Itália justamente porque o volume de exportações dela para o Brasil era insignificante dentro do período de *dumping*, que foi o período que o Brasil considerou. Como outros fatores poderiam estar causando dano na relação, que não as exportações a preço de *dumping*, analisamos esse período de exportações de *dumping* e chegamos à conclusão de que eles não passavam do valor de 14,3 do total importado e que os preços eram sempre superiores aos do produto sob investigação. Fizemos uma análise da redução de preços da petionária e verificamos que não poderíamos computar a liberalização existente, havendo uma redução de alíquotas naquele momento. Além disso, não pudemos atribuir o dano à *performance* exportadora, porque verificamos que no referido caso até que foi boa para reduzir o dano; na medida em que se sustentou a utilização de capacidade, sustentou-se a produção. Assim, fizemos essa determinação e partimos para a



verificação *in loco*. Fizemos a verificação *in loco* na Columbus, na África do Sul e na KTM na Alemanha.

Para a determinação final, sobre laminados a quente não houve nenhuma novidade. Apresentamos a nota técnica, apresentamos todos os dados e elementos. A única informação além que tivemos foi a de que havia um volume muito pequeno de exportação de laminados a quente da KTM que não era apto a causar dano encerrando-se o caso sem problema. No caso dos laminados a frio, após a verificação, não acatamos alguns ajustes que haviam sido sugeridos pela KTM e pela Columbus. Por exemplo, a Columbus listava várias notas de crédito como se fossem devoluções de produto, descontos posteriores etc. Assim, vinha um código de produto e verificávamos que ela indicava notas de crédito em valores que eram relativos ou a produtos que haviam sido exportados, vendidos fora do período de investigação de *dumping*, ou de produtos que não estavam incluídos no escopo da investigação. Este é o exemplo de um ajuste que não aceitamos. Para a KTM, também, verificamos que eles não haviam computado as despesas do representante comercial da empresa, despesas com embalagens e outras questões que não estavam muito claras. Esta verificação *in loco* é justamente a oportunidade para se constatar a veracidade dessas informações e até a adequação da metodologia. Muitas vezes, não é uma questão de falta de veracidade, mas de metodologia, quando se têm critérios de rateio, principalmente.

A Cerinox, a Ugine e a KTM apresentaram, embora, em princípio, nós continuássemos com a opção de valor normal que tínhamos na abertura da investigação, que eram aquelas cotações do CRU. Acontece que a KTM juntou aos autos do processo uma lista de preços dessas empresas depositadas junto às autoridades européias. Essa lista foi apresentada na nota técnica até como uma outra opção de valor normal e foi adotada como a melhor informação disponível. Nos demais fabricantes não houve qualquer alteração. Para a mexicana continua sendo uma fatura, para os japoneses continua sendo o CRU.

Os preços de exportação. Alguns ajustes também não foram considerados em função das informações da verificação *in loco*. A Cerinox, neste momento, apresentou uma relação de suas vendas para o Brasil e tínhamos como constatar a veracidade dessas informações, em função das próprias informações que possuíamos de importadores e da estatística oficial. Para a francesa, a italiana, a mexicana e para os fabricantes estrangeiros, não houve qualquer modificação em relação à alteração preliminar.

Finda a instrução, a empresa espanhola, que ao longo de toda a investigação tinha manifestado seu interesse em apresentar uma proposta de compromisso de preços, que o acordo prevê, expôs essa proposta apenas após a determina-

ção final. O Decom não aceitou essa proposta porque, em primeiro lugar, ela não abrangeu a totalidade dos aços exportados, ela era parcial; em segundo lugar, os preços propostos não superaram os valores normais; em terceiro lugar, ela não contemplava qualquer forma de reajuste de preços, ou seja, quando se fala de aço inoxidável, cuja matéria-prima fundamental tem valores cotados em bolsa e a variação de preço é muito grande, seria necessária alguma proposta de variação de preço. Por isso consideramos que essa proposta não era adequada. Além disso, havia o fato de ela ter apresentado essa proposta fora do período de instrução. Com isso, foi calculada uma margem de *dumping* para as empresas, foi analisada a subcotação, constatando nestauma diferença entre o preço do produto investigado importado, internado, e o preço que a indústria doméstica pratica.

Considerando que os preços da indústria doméstica davam a ela uma margem lucrativa, utilizamos uma margem operacional. Na determinação preliminar, utilizamos uma margem operacional de 20% que constava da petição; era a melhor e a única informação que tínhamos naquele momento. Na determinação final, depois de bastante controvérsia nos autos, as empresas discutiam, mas não apresentavam. Questionavam que a margem era muito alta, mas não ofereciam outra informação. Até que a própria Ugine, como ela queria discutir aquela lista de preços que foi utilizada como valor normal trazida pela KTM, apresentou várias informações. Entre as informações por ela expostas, tínhamos as margens operacionais de várias empresas, inclusive da KTM. O Departamento optou por utilizar a margem operacional de uma empresa que não estava incluída no escopo da investigação, porque entendemos que não era conveniente usar a margem da KTM pelo fato de já termos comprovado a margem de *dumping* pela KTM, e naturalmente essas margens estariam influenciadas pela prática do *dumping*. Usamos a margem de 10% de outra empresa e, com isso, reconstruímos esse preço da indústria doméstica. Quando comparamos, aconteceu que, no caso da Alemanha, não houve subcotação e por isso a Alemanha não teve direito aplicado. Este foi o critério adotado para as empresas que responderam ao questionário de forma correta, completa, cooperaram com o Departamento, permitiram a investigação *in loco*. No caso, a Alemanha não teve direito; a África teve um direito resumido em razão da subcotação, que foi de 6%; na França, Espanha, México e Japão aplicamos, exatamente, a margem de *dumping*. Este foi o caso do aço.

Slide 1

# **ESTUDO DE CASO AÇOS PLANOS, INOXIDÁVEIS**

*Marília Castañon Penha Valle*

*Assessora do DECOM*

1

Slide 2

## **PETICIONÁRIA - ACESITA S.A.**

**Países de Origem:**

- **Laminados a quente**

**África do Sul, Alemanha e Japão**

- **Laminados a frio**

**África do Sul, Alemanha, Itália, Japão e  
México**

**Extensão do escopo da análise**

**França e Espanha**

2

Slide 3

### **Início da investigação Circular SECEX Nº 42, de 27/11/1998 (DOU 30/11/1998)**

- **Período de investigação da existência de *dumping*: janeiro a outubro de 1998**
- **KTN: mercado de comparação**

3

Slide 4

## **PRODUTOS**

- **Produtos planos, laminados a quente, de aço inoxidável, de largura igual ou superior a 600 mm e de espessura igual ou superior a 3 mm, mas inferior a 4,75 mm (NCM 7219.13.00)**
- **Produtos planos, laminados a frio, de aço inoxidável, de espessura não superior a 3 mm (NCM 7219.33.00, 7219.34.00, 7219.35.00 e 7220.20.90)**

4

Slide 5

## **SIMILARIDADE**

- **Alegações:**
  - **acabamento de qualidade superior**
  - **largura igual ou superior a 1.250 mm, não produzida pela ACESITA**
  - **aços refratários e outros tipos não produzidos pela ACESITA**

5

Slide 6

## **SIMILARIDADE**

- **Posicionamento DECOM:**
  - **acabamento:** o ciclo produtivo é o mesmo, até a última fase de laminação a frio
  - **largura:** pode conferir vantagem econômica ao consumidor, mas isso não descaracteriza a similaridade, tratando-se do mesmo aço
  - **exclusão de aços refratários e outros comprovadamente não produzidos pela ACESITA**

6

Slide 7

## **INVESTIGAÇÕES *IN LOCO***

- **Peticionária**
- **4 importadoras (cutelaria, linha branca e distribuidora)**
- **fabricantes estrangeiros (após a determinação preliminar):**
  - **Columbus (África do Sul)**
  - **KTN (Alemanha)**

7

Slide 8

## **UGINE/ACESITA**

- **Base da alegação: desconforto entre as empresas; volume de vendas incapaz de desorganizar o mercado; a UGINE assumiu o controle da Acesita, em setembro de 1998; possibilidade de atuar de ofício nunca em desproveito ou contrariando os interesses do proponente da ação; e art. 17, I, Dec. nº 1.602, de 1995**

8

Slide 9

## **UGINE/ACESITA**

- **Posicionamento do DECOM: inclusão em razão do significativo volume importado originário desses países aliado à existência de indícios de *dumping*; o dispositivo legal não obriga à exclusão; conceito de indústria doméstica é uno, não comportando diferente definição para cada um dos países envolvidos; supremacia do interesse público sobre os interesses privados**

9

Slide 10

## **DETERMINAÇÃO PRELIMINAR**

### **Laminados a quente**

**África do Sul: volume insignificante;**  
**Japão: exportações para a peticionária, para testes;**  
**Alemanha: importações da peticionária, amparadas em regime de *drawback***

10

Slide 11

## **DETERMINAÇÃO PRELIMINAR**

### **Laminados a frio**

**África do Sul, Alemanha e Itália: valores normais e preços de exportação com base nas informações reportadas na resposta ao questionário**  
**México: valor normal da abertura (fatura) e preço de exportação com base nas respostas aos questionários dos importadores**  
**França, Espanha e Japão: valores normais da abertura (CRU) e preços de exportação obtidos junto às estatísticas oficiais**

11

Slide 12



## DETERMINAÇÃO PRELIMINAR

### Observações:

Foram efetuados todos os ajustes pleiteados à exceção da utilização, pela KTN, de diferentes taxas de juros para cálculo do custo de manutenção de estoques

Foram determinadas preliminarmente margens de *dumping* que não se caracterizaram como *de minimis* (à exceção da Itália), tendo sido aplicado direito *antidumping* provisório por seis meses

12

Slide 13

## DANO/RELAÇÃO CAUSAL

- **Acumulação:** excluída a Itália, em razão do volume insignificante
- **Outros fatores analisados:** importações de outras origens (não ultrapassaram 14,3% do total importado, a preços sempre superiores aos do produto sob investigação; redução dos preços da petionária não pôde ser computada à liberalização comercial; dano não pôde ser atribuído à *performance* exportadora

13

Slide 14

## **DETERMINAÇÃO FINAL**

**Laminados a quente: encerrada a investigação sem aplicação de direito**

**Laminados a frio**

**Valor normal: não foram acatados alguns ajustes sugeridos pela KTN e pela Columbus, em razão das informações colhidas na investigação *in loco***

**Acerinox e Ugine: lista de preços**

**Demais fabricantes estrangeiros: não houve qualquer alteração em relação à determinação preliminar**

14

Slide 15

## **DETERMINAÇÃO FINAL**

**Preços de exportação: não foram acatados alguns ajustes sugeridos pela Columbus e pela KTN, em razão das informações colhidas nas investigações *in loco***

**Acerinox: foi apresentada relação das vendas efetuadas para o Brasil**

**Ugine, AST, Mexinox e fabricantes japoneses: sem alteração, em relação à determinação preliminar**

15

Slide 16

## **ACERINOX: PROPOSTA DE COMPROMISSO DE PREÇOS**

**Proposta apresentada após a audiência final**  
**Posicionamento do DECOM: a proposta não abrangeu a totalidade dos aços exportados; os preços propostos não superaram os valores normais; não contempla fórmula de reajustamento dos preços**

16

Slide 17

## **DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO**

**Para as empresas que responderam de forma completa ao questionário, baseado na margem de subcotação**  
**Essa margem foi calculada tomando o preço reconstruído da indústria doméstica, com base em margem de lucro de empresa não incluída no escopo da investigação juntada aos autos pela UGINE**  
**Direito aplicado: África do Sul, França, Espanha, México e Japão**

17

## CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES

Não é fácil resumir dezenas de milhares de folhas de processo e volumes em apenas trinta minutos, mas eu acho que a Dra. Marília conseguiu nos transmitir uma boa visão deste caso.

Iniciamos a segunda parte dos trabalhos desta manhã com a Dra. Maria Fernanda Gadelha, coordenadora do Decom, mestra em economia. Passo a palavra para a Dra. Maria Fernanda que, além de continuar com a exposição sobre os instrumentos básicos disponíveis, os institutos legais, ainda irá fazer um estudo de caso sobre salvaguarda no setor de brinquedos, caso este também emblemático, dando-nos uma visão geral para que depois nos debates possamos entrar em questões talvez mais específicas sobre este caso que ficou bastante conhecido. Com a palavra a Dra. Maria Fernanda.

### **MARIA FERNANDA GADELHA**

Vou fazer um breve relato sobre as medidas de salvaguardas aplicadas no setor de brinquedo, um caso que teve início em 1996. Inicialmente, gostaria de frisar o conceito de salvaguarda tão distinto do conceito de *dumping*, que acabamos de ver. É preciso entender que a medida de salvaguarda tem um outro enfoque. Ela foi criada com o objetivo de proteger um setor que está sendo afetado por importações em decorrência das concessões acordadas. Esse instrumento visa, de fato, a proteção de uma indústria doméstica que não tem condições de concorrer com as importações. Trata-se de uma falta de competitividade local. O que já implica em diferença com o direito *antidumping* ou uma medida compensatória, no caso de subsídio, porque não envolve qualquer prática dita desleal de comércio, não é uma medida direcionada para determinado país ou determinada empresa, trata-se de uma medida não discriminatória. Como significa o rompimento de uma concessão acordada, pode ensejar pedido de compensações e pressupõe um plano de ajustamento setorial. Uma vez que a indústria deve, ao final da medida, estar apta a competir com as importações.

Vou passar, rapidamente, pela base legal, que já foi mencionada, o que estaria vigorando. O acordo sobre salvaguardas da OMC é parte integrante da legislação brasileira, pelo Decreto 1.355. Ele é um acordo, bastante amplo, muito geral, pouco preciso, com procedimento muito pouco detalhado, uma vez que só se conseguiu, recentemente, na Rodada do Uruguai. Ele é o primeiro acordo nessa área de salvaguarda, não é muito detalhado em seus procedimentos, ele apenas aponta para a necessidade de investigação prévia à aplicação de

uma medida, ele admite a aplicação de uma medida, tão logo aberta uma investigação; diferente do acordo *antidumping* e de medidas compensatórias que necessitam um prazo mínimo de 60 dias. Ele indica a forma de a aplicação de medidas e regras para isenção em países em desenvolvimento que tenham pequena participação na pauta de importações.

No que se refere à investigação, os procedimentos para participação de todas as parte interessadas, também, são bastante precários. Apenas, como ele determina notificações junto à OMC que podem ensejar pedidos de consultas, ele garante que os países importadores participem de sua consulta e possam efetivamente fazer parte do processo de sua defesa. A regulamentação do Decreto 1.488 se ateuve ao acordo de salvaguardas, mesmo porque, até 1995, havia pouca experiência nesta área. Foi alterada a base jurídica da medida, no que toca à alíquota, pelo 1936. Posteriormente, no âmbito do Mercosul, foi criado o Decreto 2.667, este bastante detalhado nos procedimentos de uma investigação. Ele pode ser dividido em três partes: uma parte toda conceitual; outra que estabelece procedimento para investigação de medida de salvaguarda, aplicada pelo Mercosul, como uma entidade única, tal como previsto no acordo; e uma terceira parte que estabelece os procedimentos de investigação, pelo Mercosul, para aplicação de medidas em nome de Estado-parte. O Decreto 3.981 dá competência à Camex para aplicação das medidas, apresenta duas circulares com um modelo de petição para ser exposta num caso de medida de salvaguarda e a Circular 59, a qual já foi mencionada, que contém detalhamento de como se deve proceder com relação às informações confidenciais e contagem de prazo.

Os conceitos de medidas de salvaguarda são bastante distintos. São tantas as diferenças em relação ao *dumping* que eu gostaria de dar uma ligeira pincelada. Medidas de salvaguardas são referentes ao aumento temporário à indústria doméstica que esteja sofrendo um prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave, decorrente do aumento das importações, visando o aumento de sua competitividade através de um compromisso de ajuste. Em primeiro lugar, o conceito de indústria doméstica é um conceito mais amplo tal qual aquele estabelecido no acordo *antidumping* e subsídios. Ele admite que os produtores que fabricam produtos similares ou diretamente concorrentes ao produto importado. O acordo não define o que seriam produtos similares ou diretamente concorrentes, mas ele é mais amplo do que um conceito que caracteriza produtos similares, admite-se a aplicação de uma medida de salvaguarda sobre importações de produtos que não sejam produzidos internamente. Um exemplo típico é o caso da manteiga e do requeijão, que não são considerados produtos similares, tal como detalhadamente explicado pela Marília, mas eles poderiam estar no mercado concorrendo diretamente e poderiam ser passíveis de aplica-

ção de uma medida de salvaguarda. Eles têm a mesma aplicação, de fato. No caso de grave prejuízo ou ameaça de prejuízo, também não é um conceito definido no acordo, mas, de qualquer forma, ele é distinto do conceito de dano. Podemos entender, também, como a deterioração geral ou significativa da indústria doméstica, de determinada indústria. E por ameaça, claro, à iminência desta deterioração. Entretanto, o que seria esse aumento, qual seria essa diferença, não está definido no acordo. Os Estados Unidos consideram, na sua legislação, que a quebra de empresas que provoque desemprego maciço seria considerada como um prejuízo grave. O que há de buscar é se esse prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave foi causada, de fato, pelo aumento das importações. Outros fatores que não o aumento das importações podem ser atribuídos como causa a esse prejuízo. Para tanto, a análise tem sido o volume, a taxa de crescimento das importações, a parcela de mercado absorvida pelas importações, o impacto sobre a indústria doméstica dos diversos indicadores: produção, capacidade produtiva, vendas, lucros e perdas, capital e a análise de outros fatores que podem estar contribuindo.

Finalmente, teríamos o conceito de compromisso de ajuste para garantir a reestruturação da indústria ao final da aplicação da medida; é preciso que se encontre um plano de ajustamento dessa indústria, que seja adequado a essa indústria, para que no final do período dessa proteção temporária a indústria possa estar apta a competir com as importações. Então, é necessário que se elabore um programa que leve em conta qual a tecnologia internacional, qual a avaliação do Estado de arte dessa tecnologia, qual a estratégia de competição desse mercado para que se encontre o verdadeiro programa, que seja adequado, pelo menos para que a indústria possa se reestruturar.

O primeiro caso de medida de salvaguarda aplicado pelo governo brasileiro iniciou-se com um pedido da Abrinq, Associação dos Fabricantes de Brinquedos, representante de 97% da produção nacional. Ela foi apresentada em abril de 1996 e solicitava a abertura da investigação para aplicação de medida de salvaguarda, com a aplicação imediata de medida provisória. Apresentados os elementos de prova do aumento das importações, prejuízo grave à indústria doméstica, relação causal entre o crescimento das importações e o prejuízo grave, a existência de circunstâncias críticas e havia a elaboração de um plano geral de ajustamento que seria passível de acionar todas as empresas do setor. O Decom, de posse dessa petição, analisou a abertura dessa investigação. Ele considerou, em primeiro lugar, que o produto brinquedo engloba 20 itens tarifários entre similares e diretamente concorrentes aos fabricados internamente. Todos esses brinquedos seriam investigados. Nesses itens tarifários existiam, também, os produtos acabados e as partes e peças, porque nas

NCMs de brinquedos, nesses 20 itens, não existe a separação do que é produto acabado e do que é partes e peças. Logo, foi englobado o produto como um todo importado a ser investigado. A indústria doméstica seriam todos os produtores associados da Abrinq, que representava 97% da produção nacional, portanto significativa, que fabricariam produtos similares ou diretamente concorrentes aos produtos importados.

A análise das importações indicava um crescimento significativo em 1995, quer em valor, quer em quantidade. A indústria doméstica, todos os indicadores, é uma análise ampla, não eram informações das empresas, eram informações da associação que englobava mais de 300 empresas que tiveram um prejuízo, bastante acentuado, no ano de 1995. Tendo em vista que a investigação deveria ser aberta em junho de 1996 e, portanto, seria conduzida no segundo semestre deste ano, considerou-se que existia uma circunstância crítica, já que a maior demanda por brinquedo ocorre no segundo semestre por causa do Dia das Crianças e do Natal. Foi apresentado um compromisso de ajuste setorial, nos moldes do compromisso da câmara setorial, e foi feita uma proposta de alteração de alíquota no nível de 50 pontos percentuais sobre uma TEC de 20%, que alcançava uma medida provisória no nível de 70%. Como o Conselho Consultivo de Defesa Comercial avaliou a proposta do Decom e acatou a abertura de investigação, bem como a aplicação da medida, o Ministério das Relações Exteriores notificou a OMC da abertura de investigação e da intenção do governo brasileiro de aplicar medida provisória. Isto é uma exigência do acordo; antes de se aplicar qualquer medida, seja provisória ou definitiva, a OMC tem que ser notificada. Tão logo notificada a intenção do governo brasileiro, publica-se a aplicação de medida provisória.

Assim que se abriu a investigação, as partes interessadas se apresentaram no processo a Associação dos Importadores, Associação dos Fabricantes Americanos, dos Fabricantes Europeus e uma empresa norte-americana. Apresentaram-se, solicitaram audiência e marcaram um prazo, nessas reuniões, para exposição de suas manifestações. Com relação à OMC, a União Européia solicitou uma consulta baseada em três pontos: ela queria discutir a definição do produto; o preço do produto importado *versus* o preço do produto nacional; e a participação dos países-membros da OMC na pauta das importações. Quanto à definição do produto, ela alegava como podíamos considerar uma gama de produtos tão distinta, com preços tão distintos, com finalidade tão distinta, como um único produto a ser investigado. A defesa do governo brasileiro e essas consultas são feitas de maneira coordenada com o Ministério das Relações Exteriores, com a participação do governo brasileiro. A posição do governo brasileiro foi a seguinte: ainda que houvesse, sem dúvida, uma variedade bastante ampla de produtos que atendiam a idades distintas de brinque-

dos, que tinham preços distintos, todos esses produtos estavam destinados a um único mercado, para brincar; portanto, eram substitutos. Dada a dinâmica de competição dessa indústria, que foi analisada pelo Departamento que a considerou como uma dinâmica de competição via diferenciação de produto, o lançamento de um novo produto, independentemente se similar ou distinto, não homogêneo do produto importado, poderia ser deslocado por um produto diferente. Trata-se de uma lógica de competição que não se dá apenas via preço, mas também o lançamento de um produto é capaz de deslocar um produto que não seja homogêneo. Desta forma, considerávamos que todos eram substitutos entre si e que poderíamos considerar como um único mercado. Mesmo as importações quando entram no mercado interno não deslocavam apenas, necessariamente, o produto homogêneo, deslocavam também os brinquedos que estariam em moda naquele mercado. Então o mercado deveria ser analisado como um todo, a fim de não se perderem as características da própria dinâmica do setor.

Houve uma tentativa, de fato, de categorização, através dos itens tarifários, mas estes, em sua própria divisão, colocavam em mercados distintos bonecos de figuras humanas, de não figuras humanas em mercados distintos. Procurou-se medir, pela base técnica, as bonecas de pano em um mercado e as bonecas de plástico ficavam em outro mercado com os baldes plásticos das crianças. Houve ainda uma tentativa de fazer uma categorização segundo o corte internacionalmente aceito, a fim de englobar as mercadorias, como brinquedo afetivo, brinquedo intelectual, brinquedo social, brinquedo de primeira idade. Tentamos fazer esse corte, mas ele também tinha problemas, porque, no caso dos cartonados, o quebra-cabeça ficava como brinquedo intelectual e os jogos de salão de dado ficavam no brinquedo social. Primeira idade não englobava bichos de pelúcia porque eram considerados brinquedos afetivos. Dessa maneira, consideramos que ficaria mais claro compreender este setor via agregação e a dinâmica de competição pelo lado econômico do que fazer qualquer tipo de categorização. O segundo ponto foi não ter analisado o preço do produto importado *versus* o preço do produto nacional. A alegação do governo brasileiro foi: primeiro, não está estabelecida no acordo a exigência da comparabilidade de preços do produto importado e do produto nacional e, tendo em vista a nossa forma de abordagem do produto, em que se tem uma gama tão distinta de produtos, tanto no importado como no nacional, que qualquer mudança no mix significaria mudança da comparação de preço do importado e do nacional. Na verdade, iríamos perder e não faria nenhum sentido qualquer comparação.



Finalmente, quanto a participação dos países-membros da OMC, o que a União Européia alega, de fato, é que o crescimento da indústria era da China, que naquele momento não era parte da OMC, e não dos demais países. Na verdade, 50% do crescimento das importações estava com a China, mas os outros 50% estavam com os outros países-membros da OMC e, portanto, não havia motivo de se considerar como um crescimento substancial de importações.

A preocupação do Decom, neste momento, em que estávamos trabalhando com uma gama muito grande de produtores e, na verdade, com um grau de confiabilidade muito pequeno das informações. Foi remetido questionário para todas as grandes empresas do setor, a fim de obter informações precisas, mais confiáveis, mais verificáveis, segundo as quais pudéssemos montar uma indústria doméstica. Responderam este questionário, adequadamente, 21 empresas, e estas representavam 71% da indústria nacional. Assim, trocamos a representatividade pela qualidade das informações. Segundo, remetemos o questionário aos produtores e importadores a partir da listagem das importações por produtor e por origem. Enviamos o questionário e pedimos para que identificassem o que era partes e peças e o que era produto acabado. Dessa maneira, poderíamos fazer uma análise da evolução das importações, tão-somente, de produto acabado, porque não poderíamos considerar as partes e peças que não poderiam estar ameaçando a produção, visto que estariam sendo utilizadas como insumo pelos próprios produtores e não poderiam estar causando prejuízo grave. Com a análise das importações deveríamos fazer a limpa dessas partes e peças.

Finalmente, também foi criado um grupo interministerial para discutir o detalhamento do compromisso de ajuste. Para este grupo foram chamados o Ministério da Fazenda, o BNDES, os outros Ministérios que faziam parte do CDCS, à época, para que eles participassem deste processo e pudessem discutir a viabilidade do compromisso de ajuste. A nossa preocupação inicial era entender qual o diagnóstico do setor, verificar se a nossa indústria tinha um prejuízo que era passível de solução ou não. O diagnóstico de todas as partes, tanto de importadores quanto dos produtores nacionais, era de que havia um prejuízo grave, que a indústria de brinquedos estava se acabando. A única discordância era que, no caso da indústria nacional, ela considerava que possuía capacidade de se colocar em condições de competição. Já os importadores diziam que não. A maneira como a indústria nacional era movida em torno de entretenimentos que partiam dos filmes, dos desenhos animados internacionais e de lançamento de produtos, não dava condições de a indústria nacional alcançar este objetivo.

Assim, procuramos chamar as empresas que pudessem assumir um compromisso de ajuste, diagnosticando onde e como elas poderiam obter a competitividade adequada, onde poderiam investir. As vinte e uma empresas da indústria doméstica assumiram um compromisso e mais oito empresas, a nossa mostra de compromisso de ajuste foi maior que a indústria doméstica. Elas estavam se comprometendo a fazer um ajuste em que todas as rubricas: capacitação, treinamento, licenciamento de produtos internacionais, diminuição de produtos antigos, velhos que estavam na pauta que oneravam os custos e redução dos custos. Eram investimentos que teriam algum gasto e que seriam acompanhados pelas autoridades.

O parecer final, com base nessas informações, chegou ao produto com 20 itens tarifários e 21 empresas domésticas. Houve a conclusão de prejuízo grave nos anos de 1994 e 1995, causado pelo aumento das importações de produto acabado e uma proposta de aplicação na forma de adicional de alíquota *ad valorem* até o nível consolidado da OMC. Na busca para não criar condições para pedido de compensação preferiu-se estabelecer uma alíquota adicional que não superasse o consolidado da OMC, de modo que nenhum país fosse pedir compensação. Existiam três subitens que na harmonização do sistema agregado tinham uma consolidação mais alta que justificava a medida de salvaguarda. Entretanto, o nível de comércio desses produtos era tão insignificante que isso não ensejaria um pedido de compensação. Nesse momento a TEC era de 20%, teve um adicional de 43%, 29 e 15. A alíquota, em uma medida provisória, passou de 70 até uma proposta de 63, 49 e 35, em conformidade com o acordo que solicita que a aplicação de medidas de salvaguardas seja de forma linear e sempre liberalizante. Então, nos próximos três anos – 1997, 1998 e 1999 – teríamos esse declínio de 63 a 35. A novidade foi que, em novembro de 1997, a TEC recebeu três pontos percentuais em toda a sua alíquota. A partir desse momento, de fato, foi ultrapassado o consolidado, para todos os brinquedos. Com relação aos 19 países-membros que foram isentos, em conformidade com a isenção estabelecida no acordo, todos os fabricantes exportadores de brinquedos que exportaram durante aquele período e não alcançaram 3% e que, em 1995, juntos não alcançaram 9% foram isentos da aplicação da medida.

Foi notificada a intenção de aplicação, tão logo aprovado pelas autoridades, e os Estados Unidos e a União Européia pediram a realização de uma consulta. Nessas consultas não houve questionamento, houve uma explicação sobre o conteúdo e os conceitos. Não foram levantadas questões maiores, como as discutidas na primeira consulta de medida provisória. Eles apresentaram questionamentos em relação a como feito, qual foi a forma de análise do De-

partamento. Não houve, sequer, uma discussão sobre pedido de compensação, nem para o futuro, não houve esse questionamento. Em dezembro de 1996, com o retorno das consultas, foram aplicadas as medidas de salvaguarda.

A medida de salvaguarda, como tem esta característica em relação à produção nacional, é acompanhada pelo Decom durante toda a sua vigência. Uma vez aplicada a medida, solicitou-se o acompanhamento semestral dos indicadores da indústria doméstica para verificar se ela estava melhorando. Ao mesmo tempo, em relação às empresas que firmaram o compromisso de ajuste, pedimos informações sobre qual foi o comprometimento semestral de investimento, o que foi realizado, período em que fizemos verificações *in loco*, em quatro empresas da indústria doméstica, em que pudemos verificar os indicadores econômicos, bem como o acompanhamento da medida. No caso das importações, houve um acompanhamento para verificar se estava havendo uma modificação da pauta dos países isentos, se havia alteração de fornecedores, como de fato houve. A Colômbia que não era um exportador, à época da investigação, apareceu como um exportador minoritário, e portanto foi isentada da medida. A Tailândia, que ultrapassou em muito os 3%, deixou de fazer parte da lista de isenção das medidas. O acordo ainda estabelece que haja uma revisão de período quando a medida é aplicada por mais de três anos. Nesse sentido, dentro da mesma metodologia aplicada durante a investigação, foi feita uma revisão de período, onde se constatou que a indústria estava em processo de ajustamento. Os indicadores da indústria doméstica estavam melhorando, mas propunha-se a manutenção da medida no mesmo nível estabelecido e no ritmo inicialmente previsto. Essa revisão de meio período é notificada imediatamente à OMC pelo Ministério das Relações Internacionais.

A medida de salvaguarda pode ser aplicada por dez anos, no caso dos países em desenvolvimento como o Brasil. De posse dessa informação, em agosto de 1999, a Abrinq solicitou, novamente, uma prorrogação da medida de salvaguarda. Nesse momento já estava vigendo o Decreto 2.667/98, que é o decreto do Mercosul, e os procedimentos agora aplicados foram os procedimentos da 2.667/98 em vez do Decreto 1.448. Os elementos de prova dessa petição foram dentro das 21 empresas, com a continuidade do prejuízo grave e o prosseguimento do processo de ajustamento. Isso posto, foi aberta a investigação, com parecer, e notificada ao MRE, agora pela presidência *pro tempore* do Mercosul. Porque agora seria o Mercosul abrindo uma investigação para fins de aplicação de uma medida de salvaguarda, em nome do Brasil. A metodologia para fins de aplicação foi a mesma, uso de questionários à indústria doméstica, importadores e compromisso de ajuste; neste momento, foi feita uma verificação *in loco*, em oito empresas.

A determinação final analisou o período de 1996 ao primeiro semestre de 1999, das 21 empresas, com a importação de brinquedo acabado, e já notificada a OMC que haveria uma revisão de período no início de março de 2001. A conclusão da determinação final era de que o plano de ajuste estava sendo implementado. A indústria doméstica, bem como os demais produtores nacionais, estavam crescendo, estavam se recuperando. Num quando de mercado de consumo aparente, verifica-se claramente que tanto a indústria doméstica como os demais produtores estavam crescendo, mas a medida continuava sendo necessária para prevenir a retomada do prejuízo grave. Assim, foi sugerido um adicional de 14,13,12,11 pontos percentuais, em cima da TEC para prorrogação dos próximos quatro anos. No ano de 2000 a TEC ainda estava em 23%, com os 14 teríamos uma alíquota de 37%, 2 pontos percentuais acima do consolidado. Para os demais anos, como se esperava que a TEC caísse para 20%, dentro das regras estabelecidas, não haveria mais perfuração. Foi feita a notificação, foram solicitadas consultas pelos Estados Unidos e pela União Européia. Os Estados Unidos apresentaram apenas questionamentos, mas a União Européia iniciou uma discussão sobre compensações. Ela alegava que a medida de salvaguarda aplicada pelo Brasil era 14, 13, 12, 11 percentuais, a medida aplicada. O Brasil alegou que não, que a medida aplicada era um adicional à TEC nesse nível e que apenas 2 pontos percentuais em 2000 estariam perfurando as obrigações e, portanto, poderíamos apenas discutir 2 pontos percentuais de compensação. Eles apresentaram um cálculo com base nos 14, 13,12, 11 por cento de pedido de compensação. O Brasil refutou com base no artigo 8.º de que não havia rompimento de obrigação e apresentou uma proposta. Em comum acordo Brasil e União Européia continuam em processo de consulta, já tiveram duas reuniões, mas elas ficaram suspensas dentro desses documentos da OMC de acordo entre ambas as partes. Depois de maio de 2000 não houve mais pedidos de reunião sobre a matéria. Com a aplicação da medida, iniciou-se, no prazo notificado, em abril de 2001 a nova revisão de meio período, para o caso de prorrogação da medida, com a mesma metodologia. O relatório ainda está em fase final de elaboração, com a devida notificação da OMC, que esperamos que seja ainda no mês de agosto corrente. Este é o recado. Obrigada.

CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Slide 1

**MEDIDAS DE SALVAGUARDA  
SOBRE AS IMPORTAÇÕES DE  
BRINQUEDO:  
UM ESTUDO DE CASO**

*Maria Fernanda Gadelha  
Assessora do DECOM*

Slide 2

**SALVAGUARDA**

**DIFERE DO DIREITO *ANTIDUMPING*  
E DA MEDIDA COMPENSATÓRIA  
PORQUE:**

- não envolve “prática desleal” de comércio;
- não existe seletividade: trata-se de medida não discriminatória;
- pode ensejar compensação;
- pressupõe um plano de ajustamento setorial.

Slide 3

## **BASE LEGAL**

- a) Acordo Sobre Salvaguardas da OMC: Decreto Legislativo nº 30, de 1994 e Decreto nº 1.355, de 1994);
- b) Regulamentação: Decreto nº 1.488, de 1995, alterado pelo Decreto nº 1.936, de 1996, e Decreto nº 2.667, de 1998;
- c) Aplicação da Medida: Decreto nº 3.981, de 2001;
- d) Roteiro de petição: Circular SECEX nº 19, de 1996;
- e) Informações confidenciais, contagem de prazo e processo administrativo: Circular SECEX nº 59, de 2001 e Lei nº 9.784, de 2000.

Slide 4

## **CONCEITOS**

### **OBJETIVO**

Aumento temporário de proteção à

**INDÚSTRIA DOMÉSTICA**

que esteja sofrendo

**PREJUÍZO GRAVE OU AMEAÇA DE PREJUÍZO**

**GRAVE**

decorrente do

**AUMENTO DAS IMPORTAÇÕES**

visando ao aumento de sua competitividade

**=>COMPROMISSO DE AJUSTE**

Slide 5

## PETIÇÃO

**Peticionário:** ABRINQ (97% da produção nacional)

**Data de Apresentação:** 26/04/96

**Solicitação:** Abertura de investigação para aplicação de medida de salvaguarda com medida provisória.

**Elementos de Prova:** Aumento de importações, prejuízo grave à indústria doméstica, relação causal entre o aumento das importações e o prejuízo grave, circunstâncias críticas e plano de ajuste.

Slide 6

## PARECER DE ABERTURA

•**Produto:** Brinquedo (20 itens tarifários - similares ou diretamente concorrentes aos fabricados internamente).

•**Indústria Doméstica:** Produtores Associados da ABRINQ.

Slide 7

## **DETERMINAÇÃO PRELIMINAR**

**Importações:** Crescimento significativo (1995)

**Indústria doméstica:** Prejuízo grave causado pelas importações, em 1995.

**Circunstâncias Críticas:** Tendo em vista a abertura da investigação ser em junho de 1996, a investigação seria conduzida durante o segundo semestre, quando concentra-se a demanda por brinquedos, em função do Dia das Crianças e do Natal.

**Resumo do Compromisso de Ajuste Setorial**

**Aplicação de medida provisória:** 70%

Slide 8

## **INVESTIGAÇÃO**

- **Consultas com o país Exportador:**  
União Européia, agosto de 1996.
  - Definição do Produto
  - Preço do Produto Importado *versus* Produto nacional
  - Participação dos Países Membros da OMC nas Importações

Slide 9



## INVESTIGAÇÃO

- **Análise das Informações:**
  - Redefinição da Indústria Doméstica
    - Questionário às grandes empresas
  - Identificação das Partes e Peças nas Importações
    - Questionário aos produtores/importadores
  - Detalhamento do Compromisso de Ajuste
    - Grupo de Trabalho Interministerial
    - Diagnóstico do setor

Slide 10

## PARECER FINAL

- **Produto: Brinquedo ( 20 itens tarifários)**
- **Indústria Doméstica: 21 empresas (71% da produção nacional)**
- **Conclusão: Prejuízo Grave em 1994 e 1995 causado pelo aumento das importações de brinquedo acabado.**
- **Proposta: Aplicação de Medida, na forma de um adicional da alíquota *ad valorem*, até o nível consolidado da OMC, com isenção de 19 países Membros, em desenvolvimento.**

Slide 11

## ACOMPANHAMENTO DA MEDIDA

- **Indústria Doméstica:**

- **Análise dos indicadores e acompanhamento da implementação do Plano de ajuste.**
- **Verificação in loco em 4 empresas, outubro de 1997.**

- **Importações:**

- **Acompanhamento da evolução das Importações, com o objetivo de verificar se houve alteração de fornecedores.**
- **Alteração da lista dos países isentos: entrada da Colômbia e saída da Tailândia.**

Slide 12

## REVISÃO DE MEIO PERÍODO

- Envio de Questionário à indústria doméstica;
- Envio de Questionário aos Importadores; e
- Envio de Questionário às empresas que firmaram compromisso de ajuste.
- **Conclusão:** A indústria estava em processo de ajustamento, os indicadores econômicos da indústria doméstica melhorando. Assim, propunha-se a manutenção da medida no nível e no ritmo inicialmente previsto.

Slide 13

## PRORROGAÇÃO DA MEDIDA

### Base Legal: Decreto nº 2.667/98

- Peticionário: **ABRINQ** (20 de agosto de 1999)
- Elementos de prova: continuidade do prejuízo grave em decorrência das importações e comprovação de que a indústria estaria em processo de ajustamento.
- Abertura de Investigação, tendo por base parecer DECOM: Circular SECEX nº 21/99
- Notificação: MRE, pela Presidência *Pro Tempore* do MERCOSUL

Slide 14

## INVESTIGAÇÃO PARA FINS DE PRORROGAÇÃO DA MEDIDA

- **Questionário:**

- Indústria Doméstica;
- Importadores; e
- Empresas que se comprometeram com o Compromisso de Ajuste.

- **Verificação in loco:** 8 empresas

Slide 15

## DETERMINAÇÃO FINAL

**Período:** 1996 ao 1º semestre de 1999.

**Indústria doméstica:** 21 empresas

**Importação:** Brinquedo Acabado

**Revisão de Meio Período:** Início março de 2001

Slide 16

## DETERMINAÇÃO FINAL

**Conclusão:** o plano de ajuste estava sendo implementado (a indústria havia investido em capacidade produtiva, novos produtos, treinamento e marketing) e a indústria doméstica, bem como os demais produtores nacionais, estavam se recuperando, mas a medida continuava sendo necessária para prevenir a retomada do prejuízo grave.

**Medida:** Adicional de 14, 13, 12, 11 pontos percentuais na TEC, nos anos 2000 até 2003. Sendo a TEC de 23% em 2002, e 20% nos demais anos.

Slide 17

## NOTIFICAÇÃO E CONSULTAS

- **Notificação:** MRE, através da PPT do MERCOSUL. Sobre a intenção do Governo brasileiro em prorrogar a medida.
- **Consulta:** Com os Estados Unidos e União Européia.

As consultas com a União Européia envolveram a discussão sobre compensação e não se esgotaram nesta fase, tendo continuado durante o ano de 2000.

Slide 18

## REVISÃO DE MEIO PERÍODO

- **Procedimentos:** Envio de questionário à indústria doméstica, às empresas que se comprometeram com o plano de ajuste e aos produtores/importadores.
- **Encerramento:** O relatório está em fase final de elaboração para a devida notificação à OMC.

CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Obrigado pela sua exposição sobre esse caso muito interessante. O único caso de salvaguarda que tivemos até hoje. Passamos a palavra à Dra. Martha Calmon Leme, coordenadora geral do Decom, mestre em economia, já há bastante tempo no Decom, que irá encerrar as exposições da manhã com a visão geral da defesa do exportador brasileiro, completando o já exposto anteriormente.

### **MARTHA CALMON LEME**

Inicialmente, agradeço a oportunidade de falar desta área de atuação do Decom, que seria o filho caçula do Departamento, uma vez que a parte de investigações de defesa da produção doméstica, assim como a participação do Departamento em negociações, é algo que se iniciou antes mesmo da existência do Departamento. O apoio ao exportador é uma atividade que começou, efetivamente, a ser desenvolvida no início de 1996 e, como nova, enfrenta ainda uma série de dificuldades.

Basicamente, a produção na área de defesa do exportador envolve três frentes de trabalho: a primeira junto ao exportador, no sentido de conscientizá-lo da importância de participar dos processos abertos por países terceiros que envolvam suas exportações. Muitas vezes se tem uma gama muito variada de produtos, embora a grande parte dos casos envolva produtos da área siderúrgica, há também vários produtos que, embora aparentem pouco relevantes quando se fala nos grandes setores da indústria, têm grande distinção. Muitas vezes a empresa sequer tem conhecimento do que seja *dumping*, do que seja a investigação. Ainda, o acompanhamento quando do preenchimento de questionários, de quais as etapas, de como se deveria conduzir a participação. Também, o acompanhamento da verificação. Quanto à parte de orientação e acompanhamento de verificação, nós nos oferecemos e fazemos isso quando, de fato, é solicitada a participação. Outra frente de trabalho seria junto a autoridade investigadora do país exportador. Basicamente, analisamos o material que recebemos e fazemos comentários sobre os procedimentos e os critérios que estão sendo aplicados nos casos de *dumping*, alguns poucos casos de subsídios e agora alguns casos de salvaguarda. A terceira frente seria nos fóruns internacionais. Algumas vezes, apresentando manifestações sobre casos específicos, por exemplo, nos comitês da OMC, e também levando problemas que detectamos nessas investigações cuja solução seria via alteração dos acordos e regras internacionais. Este trabalho é muito importante para subsidiar a parti-

cipação do Departamento e seu trabalho junto ao Ministério das Relações Exteriores nas negociações que estão em curso, que trataremos depois.

O fundamental é que trabalhemos em parceria com o Ministério das Relações Exteriores, parceria que, cada vez mais, vem sendo aprimorada e também junto ao exportador afetado. Em relação a este, é muito importante que ele trabalhe conosco porque, muitas vezes, vemos problemas na investigação, mas, como não temos a oportunidade de discutir com o exportador, especialmente quando se trata do cálculo da margem de *dumping*, existe sempre um receio da nossa parte em alertar a autoridade investigadora de que a metodologia que ela está utilizando adequada, porque o que tecnicamente seria o mais adequado pode, eventualmente, gerar um pior resultado para o exportador. É um pouco complicado às vezes como fazer essa manifestação. Obviamente, o objetivo principal é conseguir que não seja aplicada nem uma medida ou que esta medida seja a menor possível.

Como eu comentei, essa atuação é, relativamente, recente. No final de 1995, no primeiro ano do Departamento, fomos surpreendidos com cerca de 20 casos da Argentina contra o Brasil. Casos muitos deles que haviam se iniciado em 1992, 1993, e a Argentina havia deixado de molho estava retomando esses casos todos. E era complicado porque a maior parte das investigações, ou nenhuma delas estava sujeita às regras da Rodada do Uruguai. Havia mais de 50% delas sujeitas às regras do Código Aduaneiro, não tinham nada a ver com as Regras da Rodada Tóquio, eram procedimentos em que se podia fazer qualquer coisa, depois houve alguns casos com a Rodada Tóquio. Tudo isso foi um impulso para se iniciarem os trabalhos. Nos outros dois anos, 1996/1997, ficamos muito concentrados nos casos da Argentina contra o Brasil. A partir de 1998, começaram a surgir alguns casos envolvendo medidas compensatórias, obviamente em um número bastante reduzido. Também em outros casos abertos por outros países os exportadores começaram a nos procurar e fomos diversificando nossa área de atuação.

Como foi salientado na primeira exposição, embora hoje tenhamos uma situação confortável em relação à Argentina, foi sempre ela quem mais nos tomou tempo. Só para se ter uma idéia das investigações em curso, não necessariamente todas num mesmo momento e um estoque de medidas em vigor em cada ano. Nesse estoque de medidas se têm, como agora em 2002, medidas definitivas e três medidas provisórias. Em termos de estoque de medidas o que se percebe é que ainda há bastante coisa atrapalhando nossas exportações. Obviamente que hoje a Argentina está bastante afetada com a crise em seu país, mas um aspecto que a diferencia de outros países, em especial os Estados Unidos, é que poucas medidas são prorrogadas. Até o momento há, apenas,

dois casos de medidas prorrogadas, foram abertas algumas revisões para prorrogação, mas poucas foram, de fato, prorrogadas. Tudo isso são produtos novos que vão surgindo e mensurando. Em relação a medidas compensatórias, no caso da Argentina, participamos com sucesso e tivemos apenas as consultas prévias à abertura, nenhuma delas resultando, até hoje, em investigação efetivamente aberta.

Tentei resumir os principais problemas em relação à Argentina, até em função do tempo, e, como se pode ver, cobre tudo. Temos problemas na determinação de dano, que envolvem a apuração da situação da indústria doméstica. O primeiro problema é que nunca se sabe, claramente, qual é a indústria doméstica que está sendo considerada, porque os indicadores, de uma forma geral, na Argentina referem-se a grupos distintos de empresas. Alguns indicadores, por exemplo, referem-se à totalidade da produção da Argentina, outros às três maiores empresas, outros a uma mostra de outras seis empresas. Isso é um problema, mais ou menos, recorrente em suas investigações. Outro grande problema é que a Argentina tem um sistema bifurcado. Existe um órgão que faz a determinação de *dumping* e um outro órgão que faz a determinação de dano, como nos Estados Unidos. Entretanto, a Argentina inovou, geralmente a determinação de dano é feita antes de se ter a determinação de *dumping*, o que gera uma séria dificuldade no momento de se fazer a determinação da relação causal, ou seja, avaliar em que medida o *dumping* está causando dano. Por exemplo, passamos direto para a fase final quando a Comissão alcança uma determinação final de dano, ela está considerando a determinação preliminar de *dumping* que, em geral, é positiva e baseada na melhor informação disponível. Conseqüentemente, considera que a totalidade das importações originárias do Brasil é objeto de *dumping* e causaria dano. Em alguns casos, no entanto, a determinação final de *dumping* exclui empresas. Para algumas empresas é feita uma determinação negativa de *dumping*. Logo o volume de importações segundo o qual foi feita a determinação de dano é sempre a totalidade da importações originárias do Brasil, ainda que, aqui coloco um exemplo extremo, se tenham apenas 10% das importações efetivamente realizadas por empresa que praticou *dumping* no período. Essa empresa que, embora não tenha gerado dano nenhum à indústria doméstica, levará o direito. Este é um dos problemas da reversão da ordem de determinação.

Na determinação de *dumping* eles utilizam, em geral, a melhor informação disponível. Um outro problema é que os exportadores, às vezes, respondem, mandam questões. A Argentina solicita, ainda mais agora com dificuldade de fazer investigação, que seja encaminhada uma relação de faturas para comprovar os dados. Há certos setores, certos produtos, que não se teria como



mandar a totalidade das faturas porque envolve um volume significativo, então é encaminhada uma amostra e, muitas vezes, a Argentina só vai trabalhar com aquela amostra. Ou então, ela vai trabalhar com o preço médio que está no resumo não confidencial das importações. A Argentina seleciona não necessariamente uma seleção, porque eles agem de forma discricionária, ela tem um *mix* das duas coisas, uma atuação discricionária e problemas técnicos em alguns aspectos que eles não sabem, exatamente, como manipular um volume significativo de importações. Até um conselho, mandem muitas informações porque eles ficam perdidos nos papéis. Os casos em que as empresas participaram e remeteram, a respeito do volume, todas as faturas, como no caso do setor têxtil, chegaram, ao final, a uma determinação negativa. Por isso, a participação, no caso da Argentina, é fundamental, em geral, mandar muitos dados para eles acaba funcionando.

No caso da Argentina, pelo fato de ser Mercosul, há mais espaços para atuar. Há a Comissão de Comércio do Mercosul, na qual podem ser apresentados casos. Há um procedimento de consultas prévias não apenas para medidas compensatórias, já está previsto na OMC, mas também para investigações *antidumping*. As manifestações podem proceder junto às autoridades e, eventualmente, tem-se o processo de preparação de controvérsias no Mercosul. Até hoje houve dois casos. O de cabos de alumínio, de acordo com o Protocolo de Ouro Preto, que era um caso em que havia um problema de aplicação de prazo da legislação nacional argentina. Houve um longo processo de consulta e o caso não chegou a ser levado a julgamento pelo Tribunal Arbitral. Também o caso de frangos, que seguiu o Protocolo de Brasília, que não concluiu favoravelmente ao Brasil, mas pelo entendimento do Tribunal, basicamente, não haveria uma normativa Mercosul para investigações *antidumping* intrazona.

Outra forma pela qual buscamos amenizar o problema dos exportadores brasileiros em função da Argentina, no Mercosul, seria também na negociação das normativas Mercosul. Quando da aprovação dos marcos normativos, tanto de *dumping* quanto de medidas compensatórias, foi incluído artigo dizendo que as investigações *antidumping* intrazona seriam conduzidas com base no marco, uma vez que este é uma leitura acordada dos acordos, ele avança um pouco em relação ao que se tem nos acordos. Pensamos que seria adequado que esse tratamento fosse aplicado, também, nas investigações *antidumping* intrazona, mas não deu muito certo.

Com o avanço das discussões e com a Decisão 64, foi aprovado um disciplinamento para as investigações *antidumping* e medidas compensatórias, inexistentes até o momento, intrazona, ou seja, um mecanismo OMC *plus*. Basicamente, os principais aspectos da Decisão 64 envolvem: importações objeto de

*dumping*, algo que mais ou menos óbvio, mas que consideramos por bem explicitar que importações objeto de *dumping* não incluem importações originárias procedentes de empresas para as quais houve determinação negativa de *dumping*; a definição de indústria doméstica que, em princípio, deveria ser a totalidade de produtores domésticos ou, quando fosse possível, parcela significativa, o que amarra muito; e a investigação do período de *dumping* e de dano porque, em vários casos, não em todos, havia uma determinação de dano em 1999 e a determinação de *dumping* referia-se a novembro de 1999 a julho de 2000, quando haveria um dano posterior ao *dumping* que estava sendo considerado. Também foram estabelecidos alguns procedimentos e disciplinamentos, como o processo de tomada de vista (que a gente até brinca que é a emenda Moretti, porque o Secretário Norberto Moretti, que estará aqui amanhã, ficou muito tempo em Buenos Aires e tinha muita dificuldade para ter acesso ao processo porque eles não marcam hora e o processo anda pelo Ministério. Ele chegava, o processo não estava, tinha que voltar outro dia), também para a remessa de questionários porque, muitas vezes, a Argentina abria investigação, encaminhava notificação para o governo, solicitando que o governo brasileiro encaminhasse os questionários para os exportadores, mas sequer os identificava. Como se tem um prazo para a resposta, e até que conseguíssemos identificar os exportadores, conseguir os endereços, já havia decorrido um longo tempo. Também o procedimento específico para consultas prévias; a abertura com vistas a garantir maior volume de informações. Estabelecemos, ainda, procedimento de consulta prévia às determinações preliminares finais. Em relação às medidas, instituímos que, em princípio, deveríamos buscar o estabelecimento de compromisso de preço. A idéia de *less judge*, ou seja, cobrar o direito necessário, sempre que possível, inferior à margem de *dumping* para coibir o dano. Estabelecer que o direito não poderia ser superior à margem de *dumping* apurada na investigação porque a Argentina tem um sistema que ela determina um valor mínimo de exportação como medida e o direito a ser cobrado e essa diferença entre o valor mínimo e o preço de exportação. Assim, se o preço de exportação cai muito, isso permite que se cobre um direito maior o que o *dumping* que foi apurado na investigação. Por fim, a vigência da medida definitiva que seria de três anos.

Hoje a situação é melhor. Há três investigações em curso com a aplicação de medida provisória. A diferença com relação à informação que foi dada no primeiro painel é que duas medidas provisórias foram aplicadas agora em agosto. Há também seis medidas definitivas, quatro de compromissos de preço e duas de direito *antidumping*. Um ponto em que o Decom não é muito atuante são os casos de *antidumping* dos Estados Unidos contra o Brasil. Iremos falar dos Estados Unidos, bem rapidamente, mesmo porque é o país que

tem o maior número de medidas aplicadas contra exportações brasileiras, que, na sua grande maioria, se referem a produtos da área siderúrgica. A limitação da atuação do Decom se dá por vários aspectos. O primeiro seria o tratamento destinado à informação confidencial no sistema norte-americano que, aparentemente, é um sistema muito democrático. Em princípio, as informações confidenciais, no caso do Brasil, não estão disponíveis para as outras partes. Deve-se apresentar um resumo não confidencial que permita a razoável compreensão.

No caso dos Estados Unidos, todas as partes têm acesso às informações confidenciais das outras partes por meio de seus advogados, o que inviabiliza a participação do governo. Porque quando se olha as determinações que são disponibilizadas não se tem acesso a que número se está referindo, que valores estão sendo tratados, o que dificulta bastante o trabalho que se faz de análise do caso, dos indicadores. Outro aspecto que também limita um pouco a atuação é que grande parte dos direitos que estão hoje aplicados nos Estados Unidos é resultado de investigações abertas antes da implementação dos resultados antes da Rodada do Uruguai, são direitos que têm anos e mais. Período este em que o governo não era parte interessada. Por conta disso, as empresas afetadas no Brasil, por elas próprias e dadas as características do sistema americano, têm uma larga experiência e não precisam de muito apoio, da atuação do Decom. Normalmente, o setor já tem seus advogados e nós damos o apoio quando necessário, quando é considerado interessante que tenha alguém do governo nas verificações, ou no caso de medidas compensatórias, para ajudar a montar as reuniões com outros órgãos de governo. Nosso apoio é mais limitado, neste caso.

Em relação aos Estados Unidos, detectamos alguns problemas em relação ao cálculo de *dumping*, metodologia chamada *zero in* que, na verdade, implica um aumento na margem de *dumping*. Essa metodologia já foi condenada em um painel da OMC, o que não significa que todos os países tenham que eliminar a metodologia. Pelo que se sabe, os Estados Unidos continuam aplicando. O sistema de cobrança dos Estados Unidos é o sistema de cobrança retrospectivo. Teoricamente, a cada ano, ele calcula o direito que ele vai de fato cobrar. Em princípio, é mais justo porque se está sempre atualizando o *dumping*, mas existe um esforço muito grande das empresas de estarem sempre sob investigação, com todos os custos envolvidos. Ainda, os Estados Unidos, para efeito de cobrança, o de mínimos, ou seja, o patamar mínimo que permite a cobrança do direito numa investigação, é 2%, nos Estados Unidos é 0,5%. Assim, se houver um *dumping* no período que eles chamam de revisão, que eles chamam de administrativa, será cobrado o direito de 1%. Se fosse uma investigação original, não seria aplicado qualquer direito, o que é complicado quando se

consideram as condições para revogação da medida. Os Estados Unidos têm várias linhas para solicitar a revogação da medida. Uma delas é que, para empresa solicitar a revogação da medida, é necessário que tenha três anos de direito zero. Como, na verdade, se cobra a partir de 0,5, é muito difícil que as empresas atinjam essa primeira condição que não é a única, há outras.

A respeito da Índia, país com maior número de investigações, quatro, contra o Brasil, há problemas detectados como a confidencialidade. Ao abrir seu relatório há só asteriscos, o que inviabiliza uma ação mais efetiva. Por outro lado, nossos exportadores não estão muito preocupados com a Índia. Se de um lado não temos informação por parte da autoridade investigadora, por outro o exportador não está muito preocupado. Então não há muito o que fazer.

Sobre medidas compensatórias, com exceção da Argentina e as consultas prévias, o único caso em que o Decom participou de maneira mais efetiva foi o do Peru, com sucesso. A investigação foi encerrada sem direito. No caso dos Estados Unidos e Canadá, que também têm ações contra o Brasil, damos apoio quando solicitado.

O número de salvaguardas que existem no mundo é bem maior que esses que eu trago, saliento aqui, apenas as medidas aplicadas que afetam o Brasil, o caso de motocicletas da Argentina, por exemplo. Em princípio não haveria medidas de salvaguardas entre países do Mercosul, mas como a produção de motocicletas está, em quase sua totalidade, na Zona Franca, é possível a aplicação, bem como produtos metalúrgicos, como vocês estão acompanhando. (Os asteriscos, aqui, são para explicar a Comunidade Européia, que foi um direito provisório.) Hungria e China aplicaram medida, mas excluíram as exportações brasileiras que estão sendo, apenas, monitoradas. Investigações em curso, aí o papel da Venezuela, e não se sabe quando vai acabar, nem como vai acabar porque o processo está lento. Produtos siderúrgicos, Venezuela e CE. Óleos vegetais da Índia, que estamos acompanhando.

Sobre a participação em fóruns internacionais. Há a questão da manifestação nas reuniões, nos Comitês da OMC, na área de defesa comercial em que há reuniões a cada semestre, existe esta possibilidade. Possibilidade outra, e já fizemos isso algumas vezes, é levar o caso não para uma controvérsia, uma consulta, mas fazer uma manifestação pública, no Comitê Antidumping, por exemplo, que está preocupado com a investigação que certo país está conduzindo e que a indústria doméstica era uma parcela muito reduzida da produção nacional. Fazer manifestações, muitas vezes, funciona. Houve um caso do México, em que foi feita uma manifestação, depois uma conversa e acabou

encerrado sem a aplicação de uma medida. A outra forma de atuação é por meio das negociações internacionais. Uma das preocupações que se tem nas negociações, tanto no âmbito da OMC como da Alca, no que se refere às medidas de defesa comercial, é no sentido de buscar restringir a discricionariedade na aplicação dos instrumentos. De forma alguma a posição do governo é que os instrumentos de medida *antidumping* e de medidas compensatórias são instrumentos relevantes que têm sua importância, embora exista um problema na sua aplicação. A questão não é eliminar o instrumento, apenas reduzir a possibilidade de utilização inadequada dos mesmos. Em geral, nesses fóruns, nós ficamos numa posição intermediária entre Estados Unidos, que não querem alterar as regras existentes e outros países, como Chile que, caso pudesse, eliminaria hoje mesmo o *antidumping*, em especial, do cenário de instrumentos internacionais. O Brasil defende a aplicação obrigatória do direito menor, como resultado das investigações e alguns aspectos que, embora pareçam contribuições pequenas, garantem maior transparência, menor discricionariedade. Alguns aprimoramentos do acordo. Obrigada.

Slide 1

# **DEFESA DO EXPORTADOR BRASILEIRO**

*MARTA CALMON LEMME  
COORDENADORA -GERAL  
DECOM/SECEX*

1

Slide 2

## **TRÊS FRENTES:**

### **1. EXPORTADOR:**

Conscientização, orientação e  
acompanhamento da verificação

### **2. AUTORIDADE INVESTIGADORA:**

Preparação manifestação do Gov. Brasileiro

### **3. FÓRUMS INTERNACIONAIS:**

Questionamentos e Negociação

2

Slide 3

**ATUAÇÃO DECOM**

**TRABALHO EM PARCERIA  
COM:**

- MRE**
- EXPORTADOR AFETADO**

3

Slide 4

**HISTÓRICO AÇÃO DECOM**

- Final de 1995 - Grande número de casos AD abertos pela Argentina contra Brasil
- A partir de 1998 - Início acompanhamento de ações referentes a med. compensatórias e ações de outros países (Peru, México, África do Sul, Comunidade Européia, Egito)

4

Slide 5

### **AD Argentina x Brasil Evolução**

<b>Ano</b>	<b>Investigações</b>	<b>"Estoque" Medidas em Vigor</b>
<b>1996</b>	<b>20</b>	<b>8</b>
<b>1997</b>	<b>13</b>	<b>12</b>
<b>1998</b>	<b>8</b>	<b>12</b>
<b>1999</b>	<b>8</b>	<b>11</b>
<b>2000</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>2001</b>	<b>11</b>	<b>10</b>
<b>01-08/2002</b>	<b>10</b>	<b>9</b>

5

Slide 6

### **Medidas Compensatórias Argentina x Brasil**

<b>Ano</b>	<b>Consultas Prévias</b>	<b>Investigações Abertas</b>
<b>1998</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>1999</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>2000</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>2001</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>01-08/2002</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

6



## Slide 7

## **AD Argentina x Brasil Principais Problemas**

- **Determinação de Dano:**
  - Indústria Doméstica
  - Prévia à Determinação de Dumping
- **Determinação de Dumping:**
  - Melhor Informação Disponível
  - “Amostra” de Informações Exportador
- **Forma de Aplicação do Direito**

7

## Slide 8

## **AD Argentina x Brasil Formas de Atuação DECOM**

### **INVESTIGAÇÃO ESPECÍFICA:**

- Consultas CCM;
- Consultas Prévias à Abertura (Dir. CCM 5/95);
- Manifestações junto às autoridades investigadoras
- **Preparação de Controvérsia MERCOSUL**
  - 2 casos - AD Cabos de Alumínio (1998)
  - AD Frangos (2001)

8

Slide 9

**AD Argentina x Brasil**  
**Formas de Atuação DECOM**

**NEGOCIAÇÃO NORMATIVA MERCOSUL:**

- Decisão CMC 11/97 - Marco Normativo AD (Mercosul x Terceiros Países)
- Decisão CMC 29/00 - Marco Normativo Medidas Compensatórias (Mercosul x Terceiros Países)
- Decisão CMC 64/00 - Disciplinamento Investigações Intrazona (OMC Plus)

9

Slide 10

**DECISÃO CMC 64/00**  
**PRINCIPAIS ASPECTOS**

- **Definições:** Importações Objeto de Dumping, Indústria Doméstica e Período de Investigação de Dumping e de Dano;
- **Procedimentos:** Vistas, Questionários e Consultas Prévias à Abertura e às Determinações Preliminares e Finais;
- **Medidas:** Compromissos, “Lesser Duty”, Limite do Direito e Vigência Medida Definitiva

10

Slide 11

## **AD Argentina x Brasil Situação 15/08/2002**

- **3 Investigações em Curso com Aplicação de Medida Provisória**
- **6 Medidas Definitivas:**
  - **4 Compromissos de Preços**
  - **2 Direitos Antidumping**

11

Slide 12

## **AD EUA x BRASIL Limitação à Atuação do DECOM**

- Tratamento dado à Informação Confidencial;
- Direitos resultantes de investigações pré-Rodada Uruguai; e
- Experiência adquirida pelos exportadores brasileiros

12

Slide 13

**AD EUA x Brasil**  
**Alguns Problemas**

- **Metodologia de Cálculo do Dumping (“Zeroing”);**
- **Sistema de Cobrança e “De Minimis” Diferenciado;**
- **Condições para Revogação da Medida**

13

Slide 14

**AD Índia x Brasil**  
**Situação 15/08/2002**

- **4 Investigações em curso (a partir de 2º semestre 2001);**
- **Problemas Detectados:**  
**Autoridade Investigadora: Confidencialidade**  
**Exportador Brasileiro: Não Participação**

14

Slide 15

## **Medidas Compensatórias Diversos x Brasil**

- **Participação do DECOM:**
  - Peru: Investigação encerrada sem direito
  - EUA e Canadá: apoio, quando solicitado

15

Slide 16

## **Salvaguardas que Afetam o Brasil**

- **Medidas Aplicadas:**
  - Motocicletas (Argentina)
  - Produtos Siderúrgicos (EUA, Chile, CE\*, Hungria\*\* e China\*\*)
- **Investigações em Curso:**
  - Papel (Venezuela);
  - Prod.Siderúrgicos (Venezuela e CE)
  - Óleos Vegetais (Índia)

16

Slide 17

## **Atuação Fóruns Internacionais**

- **Comitê sobre Práticas AD da OMC:**  
Manifestação na Reunião Semestral a respeito de caso específico
- **Negociações Internacionais:**  
Participação na Formulação da Posição Brasileira (OMC e ALCA)

17

Slide 18

## **RELEVÂNCIA PARTICIPAÇÃO DO EXPORTADOR**

- **Evitar restrição significativa por tempo indeterminado;**
- **Possibilitar compromissos (“second best”);**
- **Permitir melhor atuação do Governo.**

18

---

**DEBATES****CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES**

Muito interessante a exposição da Dra. Martha sobre essa face mais desconhecida do Decom, que é a advocacia, por assim dizer, dos exportadores estrangeiros. Com esta exposição abrimos os debates.

**VERA THORSTENSEN**

Parabéns às meninas do Decom. Há anos que acompanho o trabalho de vocês e nessas exposições temos a oportunidade de ver a seriedade com que vocês conduzem os trabalhos e a complexidade do que seria a regulamentação e aplicação de direitos na área de defesa comercial. Trato um comentário e não questionamento.

No momento em que estamos em fase de escolha do Presidente da República é quando políticas são discutidas e implementadas após esta eleição. Na área de defesa comercial, temos, claramente, duas posições. Um posição neoliberal que diz que o conceito de *antidumping* e medida compensatória é ultrapassado, e que isso deveria ser substituído por concorrência, que é uma medida mais moderna. Continuando, que a análise de *dumping* deveria ser separada da análise de dano que deveria ser feita por outro órgão público, com intenção, claro, de nunca se provar o dano e, num espírito neoliberal, o *antidumping* nunca mais seria aplicado. De outro lado temos os chamados mais intervencionistas ou protecionistas que defendem políticas nesta área e consideram defesa comercial como instrumento de política industrial.

Para o primeiro grupo, política industrial é “palavrão”. Para o segundo grupo, política industrial é algo que deveria ser mais ativo do que é atualmente. O momento atual em que se discutem políticas, novos presidentes, novos ministros, novas políticas, acho que este tema não deveria ficar sem comentários em um seminário como este. Então eu passo a provocação para a mesa.

Minha posição é muito clara no sentido de que não fomos nós que inventamos os instrumentos de defesa comercial. Primeiro, foram os grandes exportadores. Segundo, se o instrumento existe e pode ser aplicado é um absurdo não fazê-lo. Eu defendo que política industrial não é “palavrão” e deveria ser muito mais ativa do que é. Em resumo, acho que o Departamento deveria continuar com o trabalho que está fazendo e aplicar muito mais *antidumping* e anti-subsídios e saber usar isso como instrumento de política. Obrigada.

## MARTHA CALMON LEME

Entre essas duas correntes, acho que ficaríamos, mais uma vez, no meio. Focalizando o *dumping*, que creio que seja o grande vilão da história, seria um instrumento inadequado. O *dumping* está considerado no acordo geral, de 1947, embora sua inspiração tenha sido a legislação norte-americana, até em uma generalização, por isso a preocupação de colocar como “práticas desleais”. O *dumping*, tal como está nos acordos, se refere à diferenciação de preços entre o mercado interno e internacional, que se dá em função da segmentação de mercados, mercado interno e internacional. Segmentação essa que derivaria de algum tipo de barreira que permitisse se cobrar mais no mercado interno e menos na hora de exportar.

Considerando que o GATT é um acordo que visa a liberalização do comércio, mas considera que os países têm um direito a proteger. O *dumping*, nessa visão, seria uma forma de garantir que os países importadores não arcassem com a proteção excessiva dada pelos países exportadores. Então se você quer consolidar 50% de alíquota, dar maior proteção ao seu mercado interno, permitir que as suas empresas cobrem um preço mais elevado para os seus consumidores domésticos. Ótimo, mas se pelo fato de ela cobrar o preço 50% mais caro ela está exportando por um preço mais reduzido e isso está causando problemas para a minha indústria, para os meus produtores, não há por que eu arcar com o ônus dessa proteção concedida por país exportador. O *dumping* busca reequilibrar essas condições e garantir que a minha indústria doméstica com a proteção que o país determinou, nas suas negociações, consiga sobreviver sem ser afetada por essa diferenciação de preços de outros países.

Nesse entendimento, o *dumping* é um instrumento que tem a sua lógica, tem sua razão de ser e deve ser preservado. Enquanto existirem mercados segmentados, políticas de governo que garantam a segmentação de mercado interno e mercado internacional, existirá uma lógica do *dumping* que não tem nada a ver com a lógica da defesa da concorrência. Logo, em relação à eliminação do *antidumping* dos neoliberais, estamos fora. Em relação aos mais intervencionistas, nós também entendemos que *antidumping* não é para isso. Para fazer política industrial, para dar a proteção necessária, não é o *dumping*. Ou vou ter um problema de salvaguarda, ou seja, minha indústria está muito afetada e, por isso, vou aumentar a proteção por um momento, como no caso do brinquedo, que foi uma experiência de bastante sucesso, em que a indústria estava com problemas e se levantou. Nesse ponto, ficamos, também, no meio da história.



---

ROBERTO SARMENTO – CONSULTOR NA ÁREA DE COMÉRCIO EXTERIOR E DEFESA COMERCIAL – REPRESENTANTE AS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS DE FRANGO E SUÍNOS)

Tenho um comentário no que se refere à salvaguarda de brinquedos, no sentido de que essa ação da indústria de brinquedos iniciou-se como tentativa de ação de *dumping*. Ficou logo evidenciado que para uma ação de *dumping* não havia similaridade e não havia nexos causal. Daí se partiu para o uso da salvaguarda. Tenho também uma pergunta. Na unidade de bombeiros exportada pela Romênia, o resultado da licitação internacional que houve por parte da Petrobrás foi considerado ameaça de dano sem que houvesse. Então pergunto: há outros casos de ameaça de dano sem a internação da mercadoria?

MARÍLIA CASTAÑÓN VALLE

Nesse caso específico da unidade de bombeiro, foi considerado que era uma concorrência, uma licitação. Havia o resultado, a adjudicação do resultado. Então se considerou que a internação não havia se dado, mas que ela ocorreria, efetivamente, ao longo de um certo período. A sua pergunta específica, se poderíamos sem a internação do produto considerar ameaça de dano, fica muito difícil de falar em abstrato. Uma situação em que fosse possível fazer esse paralelo e fosse quase impossível a reversibilidade da importação acho que poderíamos considerar, mas em abstrato fica difícil.

MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Para complementar a questão do Sarmiento sobre o pedido *antidumping*. De fato houve uma discussão, antes da apresentação da petição sobre se seria *dumping* e, justamente pela falta de produtos similares e pela necessidade de ajustamento, se considerou que um pleito de salvaguardas seria muito mais adequado que uma medida de salvaguarda.

Sobre a questão de se ter dois órgãos e a garantia de que não haverá problema, a prática mostra justamente o oposto, ou seja, nos dois principais problemas são os Estados Unidos e a Argentina, e os dois têm órgãos distintos. Ainda, do nosso ponto de vista, na separação perde-se na discussão, na visão do caso.

MARTHA CALMON LEME

Sobre a questão da licitação, um outro aspecto. Tiveram outros casos sobre a questão da licitação e, muitas vezes, se considera que, distintamente de uma

importação que é rotineira, quando se tem uma licitação, principalmente uma grande, o mercado se define no momento da licitação. Portanto, não é adequado mensurar o consumo aparente, a demanda de produto, a participação e a evolução, pelo momento da internação e venda efetiva. Em outros casos em que se tratava de licitação, fizemos a construção do mercado, do consumo aparente em função das licitações.

EDGAR MÜLLER – STEEL, HACK & DAVES – ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA DA FLÓRIDA

Sobre o comentário que foi feito de que a lógica do *antidumping* não segue a justificativa econômica da segmentação dos mercados. Não seria o caso do Brasil pleitear uma determinação de que existe esta segmentação por força de uma política governamental. Por exemplo, no caso de confecções têxteis em Hong Kong; a reclamação americana argumentou que possuíam o mercado livre e, se praticavam *dumping*, não era por força de qualquer barreira à exportação americana para lá.

MARTHA CALMON LEME

Primeiro, eu não entro no mérito do que está gerando esta segmentação. Se os mercados fossem completamente livres, uma vez que você está falando de um produto que é similar, e o conceito de produto similar se aplica tanto para a definição da minha indústria doméstica mas também para a determinação do valor norma no país exportador. Ou seja, falo de um produto idêntico ou, quando este não existir, de um produto que tenha características suficientemente semelhantes. Aqui fala-se do mesmo produto. Se o mesmo produto está tendo preço muito diferenciado, e para aplicar uma medida é preciso uma diferença significativa e não algo marginal, isso implica na existência de alguma segmentação. Se antes de aplicar uma medida você tem que discutir porque se tem uma segmentação e se for o caso de um *dumping* que esteja, realmente, gerando um problema muito sério para a indústria doméstica, corre-se o risco de deixar de ter a indústria doméstica até se descobrir porque existe esta segmentação. No caso do acordo existe alguma questão que separa e permite a diferenciação e não há por que arcar com o ônus dessa diferenciação do preço. Assim, uma análise das condições de concorrência não necessariamente irá aprimorar o instrumento, nem sua aplicação.

EDUARDO LESSA BASTOS - ADVOGADO

Pediria à mesa comentar quatro pontos específicos. Até onde sei, o *dumping* não é proibido por lei, é até saudável. *Dumping* sempre cria problema para o competidor. O *dumping* só criará um problema mais sério quando houver um dano material. Em princípio, ele é permitido. Este seria o ponto número 1. O ponto número 2: parece-me que o tipo de *dumping* que deve ser sempre analisado é predatório. Outros tipos de *dumping*, na minha opinião, por exemplo, o *dumping* social, não deve ser levado em consideração. O terceiro ponto seria com relação ao *dumping* de serviço. Como está o *dumping* de serviço em termos internacionais. Outra coisa na qual tenho muita dificuldade quando examino os casos de *dumping* e a própria doutrina é a dificuldade de descobrir a “caixa preta” quando se calcula o dano material. O que é o *material damage*? Muitas vezes tive dificuldade de entender os cálculos do próprio Decom em relação ao dano material que, na minha opinião, não existiu, principalmente nos Estados Unidos, onde a “caixa preta” é mais preta ainda.

#### MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Quanto à primeira, que o *dumping* não é realmente proibido. Por isso foi feita aqui a colocação de que uma investigação exige três elementos: que exista o *dumping*, que exista o dano e que haja uma relação causal entre o *dumping* e o dano. O *dumping* em si não é proibido. Tem que se provar a relação de causalidade entre o dano da indústria e o *dumping* que causou esse dano. Então o *dumping*, por si só, não é proibido, tem que haver relação de causalidade com o dano. Têm que existir os três elementos.

Nas questões de serviços as negociações estão se iniciando. Não estão ainda nem em pauta. Sobre a questão do cálculo do dano material, vou pedir para a Martha que responda a esta questão. Cada caso é um caso. Um só fator ou nem todos os fatores juntos comprovam o dano.

#### MARTHA CALMON LEME

O acordo diz para olhar para a situação da sua indústria doméstica e relaciona uma série de indicadores. Hoje, inclusive, depois de alguns painéis, a idéia é, todos aqueles indicadores devem ser avaliados. E olhando aquele conjunto de indicadores você verá se a sua indústria doméstica está sofrendo ou não algum tipo de dano. Se houve uma piora da situação.

Quantificar este dano é muito difícil. Pode-se ter uma situação na qual a indústria tenha reduzido muito sua produção e não esteja vendendo mais nada porque ela manteve seu preço. Perdeu muito em função da queda de produção, queda de vendas, em razão da entrada das importações. Pode-se ter uma outra

situação, na qual a indústria doméstica esteja até mantendo a sua produção, o consumo aparente a custo de um prejuízo brutal. A empresa tem condições de agüentar um tempo aquela linha de produtos com prejuízo. Em nenhum caso conseguimos ter todos os indicadores negativos. Há sempre indicadores positivos e indicadores negativos. Uma fórmula matemática ou só se a margem de lucro baixar tantos pontos. É muito difícil. Cada caso é um caso, cada mercado é um mercado, não tem como quantificar. O importante é ter uma análise consistente que leve em conta todos esses indicadores, isso é algo muito claro. Não basta apenas dizer que fez a análise, é importante que a autoridade deixe claro nas suas manifestações, nas suas determinações, esse cenário para se garantir uma análise mais adequada possível.

#### CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Sobre o *dumping* social a mesa concordaria com essa colocação de que ele seria “salutar”. A curto prazo sempre beneficia o consumidor, mas a longo prazo ele pode de alguma forma ser salutar?

#### VERA THORSTENSEN

Cláusula social existe desde o começo da OMC. Entrou na Conferência de Singapura, daí o nome sistema de Singapura. Moral da história, entrou na discussão da conferência, mas nunca como objeto de negociação dentro da OMC. Nunca foi criado, nunca se deixou criar um grupo de estudo, como tem concorrência e investimento na OMC. Cláusula social foi, brilhantemente, bloqueada pelos países em desenvolvimento. No Mandato de Doha está claríssimo que é tema da Organização Internacional do Trabalho, é lá que tem que ser discutido. Inclusive, foi criado um grande grupo de trabalho de um tema mais amplo, chamado “globalização”; a representação do Brasil é feita, hoje, pela Dra. Ruth Cardoso, e o tema é discutido de uma maneira vasta. O tema é globalização e os impactos. Fica claro, então, que a OMC não tem mandato para discutir cláusula social, o que não quer dizer que em acordo regional com Alca e União Européia isso não possa aparecer. Aliás, se olharmos o que está acontecendo com a SGP é por aí que o tema pode aparecer, na OMC não há mandato.

#### ADRIANA – COMPANHIA SIDERÚRGICA BELGO-MINEIRA

Eu gostaria de fazer um comentário sobre a exposição da Martha de que as siderúrgicas precisam do apoio de vocês. Um exemplo muito grande foi da participação que vocês tiveram pelo menos comigo e com o Rogério da Ger-

dau, também aqui presente, na verificação em Brasília. Se não tivéssemos o apoio de vocês não adiantaria nada o nosso apoio nos Estados Unidos. Eu queria agradecer o apoio que vocês nos deram.

#### JOHN MCNAUGHTON – MARCONDES ADVOGADOS

Gostaria de cumprimentar a Dra. Martha pela distinção que ela fez entre medidas de salvaguarda e *antidumping*. Às vezes, muita coisa que é considerada como *antidumping* poderia ter tido um resultado parecido através de medida de salvaguarda. Tenho uma pergunta para a mesa. Os advogados militam com multinacionais, hoje em dia, sem a distinção entre o capital estrangeiro e capital doméstico de uma empresa são, de certa forma, produtores domésticos e, muitas vezes, têm uma política de importar matéria-prima ou produtos mais baratos do que se encontram no mercado local. Tive um caso em 1994, um caso de coco ralado, a empresa era a Só Coco; devido a sua ineficiência produzia coco ralado no Nordeste a catorze dólares a tonelada. As Filipinas, que tinham uma tecnologia mais avançada, colocavam CIF, por cinco dólares a tonelada. Devido a essa ineficiência do produtor nacional que transportava via burrico longas distâncias, o consumidor foi prejudicado e o meu cliente “tomou uma decisão na cabeça”. Gostaria que vocês comentassem um pouco com relação a isso

#### MARIA FERNANDA GADELHA

Foi uma medida compensatória diante uma política de preço. A medida de salvaguarda se diferencia de uma medida *antidumping* ou compensatória. A avaliação era da política de concessão e não de um problema de competitividade que poderia estar havendo na indústria de coco. Tanto que o final da aplicação da medida compensatória não significou solicitação da prorrogação dessa medida. Houve, sim, a solicitação da aplicação de uma medida de salvaguarda com o objetivo de reestruturar todo o setor, inclusive a plantação de coco no país, bastante cara, que necessitava de um ajustamento. Isso foi objeto de uma investigação de salvaguarda, recente, a segunda do Brasil que acaba de ser encerrada, e tem uma proposta de aplicação para setembro, mas ela está em discussão na OMC. Nessa discussão fala-se no que é tecnologia. E essa empresa é bastante diferente de outras empresas do país, com um nível tecnológico absolutamente internacional. Entretanto, a gente tem um problema bastante grande em relação às demais indústrias de coco ralado. Principalmente, pelo preço do coco, de como estão as condições de produtividade do coco brasileiro. O que se tem hoje são duas indústrias de coco ralado e talvez uma medida de salvaguarda seja a medida mais adequada.

tecnológico absolutamente internacional. Entretanto, a gente tem um problema bastante grande em relação às demais indústrias de coco ralado. Principalmente, pelo preço do coco, de como estão as condições de produtividade do coco brasileiro. O que se tem hoje são duas indústrias de coco ralado e talvez uma medida de salvaguarda seja a medida mais adequada.

#### RABIH NASSER - ADVOGADO

Gostaria de mudar um pouco a discussão, justamente para subsídios e medidas compensatória, pois acho que não foi muito debatido ainda, o que é compreensível na medida em que há poucos casos historicamente de pedidos de medidas compensatórias. Trata-se de um assunto que estudo e considero muito importante nesta fase que a Professora Vera citou. Hoje, o mundo inteiro está num impasse, principalmente os países menos desenvolvidos; eles precisam exportar a qualquer custo, eles precisam de divisas, de recursos vindos de fora. Neste sentido, acho que o acordo de subsídios da OMC é importa.

O acordo de subsídios estabelece restrições grandes à imposição de subsídios e, principalmente, subsídios à exportação. Então, ele tira esses instrumentos que os países em desenvolvimento poderiam utilizar. As exceções que ele abre para os países em desenvolvimento são pequenas, de pouca duração e praticamente ineficazes. Ao mesmo tempo sabe-se que a capacidade de dar subsídios está, juridicamente, bem menor. Por outro lado, os países mais desenvolvidos têm capacidade de dar subsídios sem que os outros saibam. Eles podem dar subsídios sem que esses subsídios sejam detectados ou, muito menos, combatidos. Porque os países em desenvolvimento, como o Brasil, têm pouca capacidade de detectar e questionar esses subsídios. Então, nesta fase em que se está com este acordo restritivo e com necessidade desesperada de exportar, volta-se a tratar os subsídios de forma menos apaixonada, no sentido de que pode ser algo útil para a promoção de exportações. O que eu queria saber é, primeiro, a que vocês atribuem o fato do número tão reduzido de medidas compensatórias no Decom? Vocês vêem este instrumento como uma possibilidade de estímulo às exportações no Brasil?

#### MARIA FERNANDA GADELHA

Primeiro, deve haver poucos problemas envolvendo importações com subsídios, exceto com relação a produtos agrícolas. No caso destes, tem-se a cláusula de paz, que não impede a abertura de investigação para medidas compensatórias, mas criou o conceito da devida moderação, que ninguém sabe exatamente o que significa. Alguns países lêem devida moderação como não abrir

absolutamente nada. No caso, parece-me que a União Européia entende devida moderação como a não-abertura de investigação para aplicação de medidas compensatórias sobre produtos agrícolas. Também se poderia entender como um caso a se analisar com muito mais cuidado antes de abrir, efetivamente, a investigação. Mas como, se existe um problema de importação? No caso de produtos agrícolas, sabe-se que existem, muitas vezes, problemas vinculados aos subsídios à exportação que, muitas vezes, são permitidos a esse setor. Pode-se tratar desse assunto por meio de um *antidumping*. O *antidumping*, neste sentido, pode ser usado para proteger a indústria doméstica de um *dumping* decorrente de subsídios concedidos por outros países. Quanto à questão da política de subsídios, o Departamento não participa da sua formulação.

#### SÔNIA DÖBLER - ADVOGADA

Tenho uma pergunta à mesa sobre o *dumping* e a caracterização da indústria doméstica. Gostaria de saber qual o critério utilizado para conceituação e definição da indústria doméstica, em uma apuração de *dumping*, quando se está diante de um mercado altamente concentrado, ou seja, dominado por um monopolista ou diante de um oligopólio.

#### MARTHA CALMON LEME

A estrutura de mercado é irrelevante para a definição de indústria doméstica. Ela é o conjunto dos produtores que respondem pela totalidade ou parcela significativa da produção do produto similar. Se for uma única empresa, esta deverá ser considerada; se ela não participar da investigação, você não terá indústria doméstica. Se você tiver um número maior de empresas, você tentará abarcar a totalidade dessas empresas no seu processo de investigação, ainda que nem todas tenham apresentado petição, e, se o Departamento remeter questionário às indústrias produtoras, ele irá trabalhar com um maior número de informações. Para efeito da nossa investigação, a definição de indústria doméstica para a determinação de dano não entra no mérito da estrutura de mercado dessa indústria. Se é monopolista, ou se é muito concentrado, é uma questão que pode ser tratada no âmbito da investigação, mas não é irrelevante para a determinação de *dumping*, dano e relação causal.

#### SÔNIA DÖBLER - ADVOGADA

Normalmente, quando se está diante de um monopólio, podem-se estar criando ficções como barreiras à entrada de novos concorrentes etc. Pode-se, de certa forma, deturpar este mercado, sem que isso seja aparente. Esta é minha

dúvida. Pode haver um conflito entre os importadores, visto que há um produtor nacional, o que pode ensejar, por vezes, um conflito de interesses.

#### MARTHA CALMON LEME

O próprio acordo prevê a participação dessas partes. O importador nós o chamamos para participar, mas pode acontecer de o usuário do produto não ser um importador direto, mas mesmo assim ele tem direito de participar. É o caso do ferro cromo, em que as empresas participaram como parte interessada. O processo de *dumping* ou de medidas compensatórias envolve um contraditório constante. As partes, na defesa de seu interesse conflitante, não apenas o produtor e o exportador, mas também os importadores e usuários do produto. O que se tem que ter em mente é que o *dumping*, embora usado de forma protecionista (é o caso da nossa briga com os Estados Unidos), como instrumento, estaria recompondo as condições de competição. Antes mesmo de falar de *dumping* e *antidumping*, se o monopólio já existe é porque são dadas condições, como no caso da proteção tarifária qualquer, maior do que zero, sancionadas pelo governo. Logo existe uma política do governo, um consenso da sociedade, que permite que tais condições existam e que haja um monopolista. No que se refere ao *dumping*, o que se tem a fazer é, em relação a uma determinada origem, recompor o preço igual ao preço do mercado interno do país exportador. Inclusive, o que se busca na negociação, e o Brasil já tem feito, é manter o direito a ser aplicado no limite do nível do *antidumping*, entretanto, que seja suficiente para anular o dano. Por exemplo, se a margem de *dumping* é de 50%, posso aplicar um direito de 10%, que irá resolver a coalização dos preços.

#### MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Apenas para complementar o que a Martha falou. Na realidade, o Decom conduz a investigação tecnicamente. Por isso, toda a resposta da Martha e todas as nossas colocações referem-se à parte técnica e, tecnicamente, dentro do acordo da OMC, o *dumping* é exatamente isso. Entretanto, o próprio acordo diz que as autoridades máximas dos países, mesmo sendo comprovada a existência de *dumping*, dano e relação causal, poderão optar por não aplicar medida em prol do interesse público, colocando, desta forma, a questão em um nível político. Acima do Departamento, acima da Secretaria de Comércio Exterior.

#### CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES



---

Encerramos aqui este painel, agradecendo, especialmente, as integrantes do Decom: Dra. Mariluce de Almeida Pagano, diretora; Dra. Martha Calmon Leme, coordenadora geral; Dra. Marília Castañon e Dra. Maria Fernanda Gadelha. Agradecemos muito a presença de todos e o interesse pelos debates.



---

## II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

### PAINEL II - SUBSÍDIOS NA AGRICULTURA

#### *ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA*

Boa tarde a todos. Nós, do IBRAC, estamos muito felizes com este II Seminário de Defesa Comercial. Como vocês ouviram, há uma corrente querendo mixar Defesa Comercial com Defesa da Concorrência. Gostaria de usar as palavras da Martha Leme para dizer que a Defesa Comercial visa a recompor as condições de competição ou de concorrência leal. Logo, aqueles que defendem a mixagem da Defesa da Concorrência com Defesa Comercial, de certa forma, advogam no sentido correto, uma vez que ambas as disciplinas visam uma convergência da recomposição das condições de concorrência leal. Nós, do IBRAC, optamos por este painel de subsídios agrícolas porque, embora já falado da questão das barreiras, do *antidumping*, dos subsídios e das salvaguardas, de uma maneira ampla, neste intrincado tabuleiro de xadrez que são as negociações internacionais, temos a Rodada do Catar em andamento, temos a Alca e agora a Rodada de Quito, no Equador; também a partir de novembro assumimos a presidência da Alca, junto com os Estados Unidos, e os assuntos de agricultura são os mais latentes. Estamos em plena negociação do Mercosul com a União Européia. E agora em Madri, em maio, tivemos a carga de subsídios agrícolas e a possibilidade de desmonte dos subsídios agrícolas, por parte da União Européia, como o assunto mais polêmico. Além disso, lê-se todo dia nos jornais o famoso *Farm Bill*, aplicado pelos Estados Unidos, e a grande carga de subsídios aplicada pela União Européia.

Gostaria de mencionar apenas um item, para deixar o assunto em discussão. Os Estados Unidos adotaram política, segundo a qual a grande maioria de sua frota automobilística deverá rodar com álcool no futuro, tanto que estão desenvolvendo os motores agora com uma chavinha, dentro do próprio automóvel, fazendo a automática conversão do álcool para gasolina e vice-versa. Neste contexto, o *Farm Bill* está sendo colocado para subsidiar o álcool de milho, o que tira o Brasil da posição de grande exportador de álcool de açúcar; nós seríamos, provavelmente, o maior exportador de álcool de cana-de-açúcar, o que nos daria uma vantagem bastante grande, além da melhoria do desempenho na balança comercial brasileira.

Gostaria de lembrar, quanto ao caso do coco, que, depois de colocada a questão do *dumping*, tivemos uma triangulação bastante grande de coco, com um país que não sabíamos que era um grande plantador de coco, a Suíça. Acredito que o pessoal do Decom lembre que em todas as importações de coco, via Suíça, que entravam no Brasil, ficou comprovada a carga compensatória. Além disso, temos o grande defensor da área agrícola, o Ministro Marcos Vinícius Pratinni de Moraes, que aqui não pôde comparecer em virtude de outros compromissos, mas possuímos aqui um time de primeira linha. Passemos, então, para os palestrantes. Começamos pelo Dr. Audo Faleiro, Diplomata da Divisão Agricultura e Produtos de Base do Itamaraty, que tem como formação a área agrônômica pela Universidade Federal do Paraná.

### **AUDO FALEIRO**

Muito obrigado, Fernando Bessa, e agradeço ao IBRAC pelo convite. O Itamaraty tem adotado a postura de estar sempre presente nestes foros de discussão, procurando tornar acessíveis estas discussões internacionais que, até pouco tempo, eram consideradas segredo de Estado. Com este intuito, a minha Chefe Dra. Maria Izabel Vieira, que coordena as negociações de Agricultura do Itamaraty, pediu que eu viesse à reunião, desculpando-se por não ter podido vir, visto que esta semana ela se encontra em uma reunião do Grupo de Agricultura da Alca no Panamá.

Antes de apresentar a estrutura, não vou mostrar nenhum slide, até porque não entrarei na parte técnica, vou me restringir a uma discussão mais política e da estratégia negociadora do Brasil, mesmo porque os outros dois colegas com quem compartilho esta apresentação, o Renato e o Marcos, têm um brilhantismo conhecido nesta matéria e, seguramente, vão permitir um entendimento da complexidade dos aspectos técnicos envolvidos nesta questão.

Início fazendo a constatação de que o momento deste seminário, como várias outras iniciativas neste sentido, coincide com o momento pré-eleitoral no Brasil e as quatro principais candidaturas no seu programa para o futuro governo têm realçado a questão do comércio exterior para o equilíbrio das contas externas. Este é um elemento que deve estar muito presente na rediscussão da inserção internacional do Brasil, principalmente na esfera comercial, mediante o repensar de quais instrumentos seriam necessários para esta reinserção não só na área de defesa comercial, mas também sob o ponto de vista do fomento da atuação brasileira nesses mercados. Portanto, acredito que o seminário enquadra-se muito bem neste espírito de repensar que toda democracia a cada

quatro ou cinco anos tem. Acredito que está muito forte, neste momento, a retomada de projeto nacional de desenvolvimento, embora isto tenha, conceitualmente, variações muito amplas e um ponto fundamental de ligação para ambas é a importância do comércio exterior para o equilíbrio das contas externas.

Um outra questão, também relacionada a este seminário, que não deixarei de ressaltar é que com a Rodada de Doha, a primeira rodada no âmbito da OMC, porque todas as outras rodadas eram no antigo Gatt, nós tivemos oito rodadas no âmbito do Gatt e esta, a primeira rodada no âmbito da OMC. Nas três últimas rodadas no âmbito do Gatt, a Rodada Kennedy de 1964 a 1967, a Rodada Tóquio de 1973 a 1979 e a própria Rodada Uruguai, que começou em 1986 e terminou em 1993, o Brasil esteve presente num contexto de fechamento político interno muito grande. Ou seja, a cultura brasileira para os organismos internacionais e para o comércio internacional padecia de uma presença e de um conhecimento interno na sociedade civil brasileira e dos organismos setoriais, muito em função deste contexto. De 1964 a 1990 tivemos um regime de exceção que, de certa maneira, impactou e muito um regime militar de modelo desenvolvimentista, perfil não democrático que implicou no pouco desenvolvimento das organizações da sociedade civil de classe, dos escritórios de advocacia e na falta de familiaridade com o tema. Um dado importante do tema da manhã é que o Decom é estruturado apenas a partir de 1995, o que mostra que é muito recente nossa experiência, até institucional, de preparação para os desafios internacionais. A participação da sociedade civil é um fator muito novo. Em todas as rodadas anteriores e mesmo na Rodada do Uruguai, apesar de terminada em 1993, vê-se que este processo de participação popular não é um processo que se reativa automaticamente, ainda que tenhamos elegido diretamente um presidente em 1989, a Rodada do Uruguai terminou com uma carência de participação desses setores da sociedade civil. Assim, o grande diferencial desta rodada da OMC e dessas negociações regionais para as outras é o fato de o Brasil ter mudado não só do ponto de vista econômico, do desenvolvimento de importantes setores, da competitividade e da modernização do país como um todo, mas também pelo fato da participação de setores populares, sindicais e patronais e de interesse, como no caso dos escritórios de advocacia e o legislativo, que têm tido uma grande importância; isso sem dúvida agregará ao negociador um conforto muito grande.

Feita essa consideração inicial, quero explicar que vou trabalhar com três grandes temas: primeiro, o cenário negociador e suas características principais, como eles se relacionam; segundo aspecto, como as mudanças estruturais na agricultura brasileira, principalmente nos anos 90, refletem-se na postura negociadora do Brasil, nos foros internacionais; e, por fim, ressaltar al-

guns aspectos da defesa comercial, relacionados com a agricultura, para que façamos uma reflexão, principalmente no momento do debate.

Entrando no primeiro tema, o cenário negociador, a Rodada de Doha tem um significado para o Brasil que muito extrapola o aspecto comercial. Vocês devem lembrar que em 1999 houve a tentativa do lançamento de uma rodada, em Seattle, nos Estados Unidos, que fracassou, rotundamente. O impacto disso para o Brasil, que tem um sistema multilateral de comércio, e tem nessas negociações o grande elemento para constituir sua inserção comercial no mundo, foi muito grande. As relações internacionais se caracterizam há muito tempo, talvez desde a criação do Estado nacional moderno com o Renascimento, pelas relações de poder em todas as suas esferas e, principalmente, na esfera comercial. Os países com menos recurso de poder como o nosso (o Brasil não é um país desprovido de recurso de poder, mas de menor poder relativamente a outras potências comerciais) precisam lançar mão de regras internacionais para fazerem valer seus interesses. Ou seja, enfrentar o mais forte a céu aberto, sem regras, é pior para aqueles que não fazem parte do grupo dos mais fortes. Por isso, a OMC e a existência de regras a serem respeitadas, em nível internacional, sempre foram elementos presentes na política brasileira, em todas as suas dimensões, mas especialmente na política externa comercial. Assim, a Rodada da OMC em Doha tem um componente a ser valorizado. O lançamento da rodada em si é um instrumento extremamente importante a ser valorizado pelos negociadores brasileiros e pelo Brasil como um todo.

Outro aspecto importante é estarmos defrontando duas negociações regionais extremamente desafiantes do ponto de vista do interesse brasileiro. Tivemos o lançamento das negociações da Alca em 1994 e a negociação Mercosul–União Européia tem o seu acordo, quadro da negociação em 1995. Ambas vinham acontecendo em uma velocidade muito grande e a Rodada de Doha permite que se crie um processo simultâneo de negociações em que se possam combinar os vários interesses do Brasil nesses três tabuleiros negociadores. A Rodada de Doha, de certa maneira, vem preencher uma lacuna grave que existia nessas duas negociações regionais. Porque negociar na Alca, 34 países que, essencialmente, têm na negociação Mercosul–Estados Unidos o motor definidor dessa negociação, e a negociação Mercosul–União Européia, em que os interesses brasileiros são representados pela sensibilidade, do outro lado, de parceiros que são bem mais fortes e que se recusam a discutir alguns temas que são do nosso interesse, isso concretamente fica facilitado, na medida em que essa discussão é feita no contexto multilateral. Boa parte dos entraves de uma negociação regional é facilitada em uma negociação multilateral. Além

disso, nossa capacidade de negociação é maior porque a capacidade de aliança com outros parceiros que não estão na Alca ou que não estão em uma negociação regional com os Estados Unidos se faz possível. Na negociação da questão da agricultura na OMC, por exemplo, o Brasil faz de um agrupamento de países conhecido como agrupamento de Kerns. São 17 países, uma variedade muito ampla de distribuição geográfica e de peso econômico, desde Austrália, Canadá, Colômbia, Ilhas Fiji, que permitem potencializar a capacidade negociadora no Brasil no foro internacional, num tema tão importante como é a agricultura.

Aspecto importante no lançamento da rodada é que a discussão isolada dos temas reduz muito a capacidade de fazer *trade off* entre eles. Quer dizer, discutir agricultura com a União Européia ou discutir agricultura com os Estados Unidos, ou, ainda, discutir um outro tema, como tarifas não agrícolas, com os Estados Unidos ou com a União Européia, em que se tem na discussão, claramente, um único ganhador ou um único perdedor, criam-se muitos entraves à negociação. Por outro lado, o lançamento de uma rodada ampla permite a possibilidade de *trade off*, ou seja, vários temas na mesa de negociação fazem com que aqueles que têm sensibilidade possam justificar, internamente, concessões para poder obter outras vantagens, em outros temas. É mais fácil obter vantagens na agricultura em uma rodada ampla com a União Européia e com os Estados Unidos, na medida em que eles têm a possibilidade de também ganhar em outros setores, não necessariamente restrito ao comércio de bens. Também, o comércio de serviços, propriedade intelectual, investimentos, ou seja, há um pacote negociado. Na medida em que é mais amplo, ele desbloqueia a negociação e facilita, mesmo que internamente, a justificativa para os setores sensíveis à possibilidade de se fazerem alguns movimentos no sentido de avançar no processo negociador. Doha apresenta um outro elemento importante que é a análise do próprio mandato específico de agricultura, que traz três aspectos específicos para a negociação da agricultura. A eliminação dos subsídios à exportação, a redução substancial das medidas de apoio interno, que são os subsídios dados à produção internamente, e a melhora significativa no aspecto que se refere à produção tarifária para produtos agrícolas na OMC. O mandato agrícola em si é um mandato importante. Sem contar o mandato em outras áreas, que serão explicados pela Professora Vera.

O pacote de Doha traz outros benefícios para o Brasil, não só na agricultura, mas, especificamente na agricultura, ele sinaliza para uma possível melhora nas condições internacionais da competitividade agrícola. É válido ressaltar também em relação à Rodada de Doha, como ponto positivo para o Brasil, aquilo que não entrou na negociação. Na negociação agrícola havia o interesse de alguns parceiros mais protecionistas de incluir alguns conceitos novos na

negociação. O grupo de Kerns e outros parceiros foram bem-sucedidos no sentido de evitar isso. Há dois aspectos centrais que não entram na negociação, que de certa maneira seriam uma dificuldade adicional para nós em relação às negociações. O primeiro deles é a questão da multifuncionalidade da agricultura. Trata-se de um conceito cunhado pela União Européia que procura afirmar a agricultura como um setor que não é único, que possui outras funções, além daquela estritamente comercial, e que, portanto, ela não pode ser tratada de maneira igual aos outros setores. Assim, seria preciso proteger a agricultura porque há aspectos relacionados à ocupação de espaço nacional, meio ambiente, qualidade de vida dos animais. Enfim, todo tipo de justificativa para a incorporação do setor agrícola nas normas que regem, hoje, o comércio para a questão agrícola talvez seja hoje postergado. Esse conceito de multifuncionalidade não aparece no Mandado de Doha, o que, de certa maneira, é um elemento a ser bastante valorizado como termo de referência para as negociações.

Aspecto outro que não aparece, mas também causará muito problema no comércio internacional, é o princípio da precaução que está relacionado à questão do meio ambiente e às questões de medidas sanitárias e fitossanitárias e a toda discussão de transgênicos, à base científica que justificaria a adoção ou a proibição da produção de transgênicos, à necessidade de rotulação para consumo de transgênicos. Isso não apareceu no mandato agrícola, embora na parte de comércio e meio ambiente esse tema possa ser objeto de tentativas da União Européia e de outros países que tenham interesse em retomar a discussão e criar mecanismos protecionistas mediante uma discussão relacionada a bem-estar público, saúde pública etc.

Do ponto de vista brasileiro, este arcabouço que representa a Rodada de Doha se justifica mediante esse conjunto de elementos. A importância do multilateralismo, a aposta do Brasil nas regras internacionais, a lei da selva é boa para quem é forte e nós não somos suficientemente fortes no comércio internacional para ditar as regras, por isso temos de nos defender diante de regras acordadas internacionalmente e reforçar as regras da OMC é essencial para o Brasil. O conjunto dos mandatos negociadores apresentam um ponto positivo que claramente sinaliza a necessidade de trazer a agricultura para as demais regras prevaletentes para bens não agrícolas. Um das características importantes do comércio internacional agrícola é o fato de ele ter um tratamento “especial ao contrário”, quanto mais benefícios mais se goza de benefícios, e esse é um cenário que pretendemos corrigir nestas negociações da OMC.



Outra negociação que talvez tenha maior projeção no Brasil que a própria negociação da OMC é a da Alca. Uma negociação lançada em 1994, que envolve 34 países e que tem no tema agrícola, seguramente, um dos principais aspectos relacionados ao interesse brasileiro. O Brasil atua na negociação da Alca como Mercosul, a negociação é feita como bloco, no âmbito da Alca. O grupo de negociação de agricultura foi criado por inspiração brasileira em 1998, para negociar, especificamente, as questões de agricultura. O Brasil já ocupou a presidência do grupo, bem como a Argentina; portanto, há, claramente, uma ênfase do que o tema representa para o Mercosul para essas negociações no hemisfério. Creio que esta reunião que acontece no Panamá é a vigésima reunião do grupo que trata de subsídios, acesso a mercados, medidas sanitárias, com vistas a equacionar essas negociações hemisféricas.

Na Alca há, claramente, dois grandes projetos para se tratar da agricultura. De um lado o projeto que no Itamaraty costumamos chamar de “naftalização” da Alca, ou seja, pegar as disciplinas do Nafta para a agricultura e impor essas mesmas disciplinas aos países participantes da Alca. O que significa não tratar de subsídios, deixar subsídios para a OMC. No que se refere a acesso a mercados de produtos agrícolas, tratar *a la carte*, ou seja, isso pode negociar e isso não pode. Este é o projeto defendido pelos países do Nafta, para o tratamento da agricultura na Alca. No que se refere a acesso a mercados vamos tratar pontualmente, ou seja, vamos negociar tudo, mas não vamos eliminar tarifa para tudo, vamos tratar daquilo que não é sensível, o que é complicado, porque, em tudo o que o Brasil é competitivo, os Estados Unidos e o Canadá têm sensibilidade. Assim, um processo de “naftalização” da Alca traria muitas dificuldades para o Brasil fazer valer seus interesses em matéria agrícola. Do outro lado, há um projeto de agricultura para a Alca que é o projeto Mercosul para o qual usamos o chavão OMC *plus*, ou seja, o *status quo* na OMC é que na agricultura alguns países podem subsidiar e outros não. Por exemplo, a OMC tem 144 membros, 32 podem subsidiar a exportação, os outros não; 30 podem dar subsídios internos que distorçam o comércio, os outros não. Desses 34 países-membros da Alca, 8 têm direito a subsidiar a exportação, inclusive o Brasil, e outros 8 membros têm direito a dar subsídios internos à produção, também distorcivos.

Logo, o pano de fundo do projeto Mercosul para a Alca, que por sua vez tem como pano de fundo nossa competitividade agrícola, é justamente esse. A agricultura na OMC está defasada em relação aos bens não agrícolas, o que precisa ser corrigido. Assim, nosso plano para a Alca é corrigir as distorções em matéria de subsídios, é preciso tratar da disciplina subsídios à exportação e medidas de apoio interno na Alca. E, evidentemente, reduzir as tarifas para todos os setores do nosso interesse. Essa é a proposta alternativa àquela de

“naftalização” da Alca. Toda a discussão de agricultura na Alca resume-se a esses dois embates. Desde 1998 até hoje, nessas vinte reuniões, o embate é essencialmente esse. Há, ainda, os impactos que a lei americana e a própria *Trade Promotion Authority*, recentemente aprovadas, e todas as condicionalidades que ainda terão. Só assim veremos o pacote negociador que resultará à luz dessas limitações existentes.

Além desse aspectos da negociação comercial e dos dois projetos, esta negociação da Alca, tem outro aspecto fundamental para nós. Toda negociação bilateral como os Estados Unidos hoje resume-se a dois grandes temas: segurança, em razão dos eventos do ano passado, a questão do narcotráfico, da Colômbia, crime organizado; e o tema comercial que demarca, também, toda relação Mercosul e América do Sul, ou seja, todo o projeto estratégico brasileiro do Mercosul e da América Latina é influenciado pela negociação da Alca. Porque na medida em que nós temos quase 50%, no hemisfério, Mercosul mais os países da Aladi e Nafta, América Central, Caribe, e a qualidade desse comércio exterior distinto no sentido de que as nossas exportações no hemisfério são de valor agregado maior, ou seja, a pauta de exportação no hemisfério é caracteristicamente centrada em bens com algum valor de agregação. A relação com a União Européia é desequilibrada neste sentido, eles são grande importadores de *comodities* agrícolas brasileiras, com potencial de crescer, evidentemente. A importância da Alca está justamente nisso. Ela estabelecerá o nosso padrão de relacionamento com todos os vizinhos e eventualmente um projeto estratégico de ampliação da nossa influência comercial e a qualidade do nosso comércio exterior com os vizinhos, com os países da América Latina. Ela será muito impactada de acordo com os contornos finais desta negociação da Alca.

Assim, a negociação da Alca não pode ser vista em seu aspecto estritamente comercial, como também não é a negociação da OMC. Há um aspecto de fundo comercial envolvido que precisa estar sempre presente, visto que ele demarca muito as opções da postura negociadora brasileira sob vários aspectos. Nem sempre a lógica negociadora obedece ao interesse eminentemente de curto prazo comercial, ou seja, outras dimensões nos relacionamentos dos países são levadas em conta ao se posicionar em uma questão comercial. No caso da Alca, esta dimensão do nosso entorno geográfico e da qualidade das nossas exportações. E aqui muitas vezes nos pautamos pelo discurso pré-eleitoral de outubro e até pelo sentimento despolitizado de anti-americanismo de anexação que no fundo existe. Mas esta negociação pode significar ganhos em matéria agrícola em alguns setores, podendo significar, também, a saída de alguns mercados em que vendemos produtos de algum valor agregado e em

outros setores igualmente importantes. A nossa não negociação da Alca, a retirada do Brasil destas negociações, vocês devem se lembrar que houve, inclusive, uma moção na Câmara dos Deputados para que o Brasil se retirasse das negociações quando se aprovou a *Farm Bill*. O Brasil pode, evidentemente, fazer negociações com a Comunidade Andina, mas é preciso saber se eles querem negociar conosco ou preferem um projeto conjunto, hemisférico. O importante nessas negociações todas é ver não o quanto se vai vender mais, e sim o quanto se vai importar mais. O saldo é o elemento essencial. Até que ponto é vantajoso para o Brasil vender mais grãos e deixar de vender produtos manufaturados. Há um conjunto de elementos que se deve analisar porque, às vezes, o ganho imediato a curto prazo pode significar nossa saída de setores de alto valor agregado que nos permitiriam um desenvolvimento científico tecnológico importante.

As negociações com a União Européia, outro tabuleiro importante neste tripé formado por OMC–Alca–União Européia, obedecem, *grosso modo*, a mesma lógica da negociação da Alca e têm como componente complicador a questão da agricultura, porque a sensibilidade européia está justamente nos produtos agrícolas. A política agrícola européia é famosa justamente pela quantidade de recursos que utiliza do orçamento europeu, pelas distorções que provoca no mercado internacional, o que é, evidentemente, um complicador grave para as negociações no que se refere aos nossos benefícios em matéria agrícola. O que não impediu, entretanto, que houvesse uma primeira troca de listas e ofertas tarifárias entre as partes. Já houve uma opinião, ao contrário da Alca, de que este processo caminha para acontecer no próximo ano. Uma troca ainda inicial, ofertas muito tímidas, mas que sinaliza uma certa inevitabilidade deste processo. Nas negociações com a União Européia, os próximos passos serão, certamente, uma melhora dessas listas de ofertas. No entanto, tanto União Européia como Alca são pesos em uma balança que se equilibra. Os europeus movem-se quando os Estados Unidos se mexem na Alca, os Estados Unidos se movem na Alca, acenando com algumas concessões quando percebem a União Européia dar sinais de abertura em alguns setores. Para nós esta negociação tem vários complicadores em matéria de agricultura, mas ela serve para equilibrar a pressão negociadora no âmbito hemisférico.

A nossa expectativa quanto às crises recentes enfrentadas pela União Européia em matéria agrícola, como a crise da “vaca louca”, da aftosa, é que são todas conseqüências do modelo agrícola que fez o gado deixar de ser livre para comer restos animais. Esses dois exemplos recentes têm gerado no consumidor europeu uma preocupação interna, no sentido de rever os parâmetros no desenvolvimento agrícola europeu, a fim de evitarem distorções desse tipo. Outro elemento estratégico para União Européia é a expansão a Leste, esse

elemento associado à questão da Guerra Fria e da ameaça soviética. Hoje há a possibilidade de incorporar estes 10 países do Leste europeu, este cinturão, a Rússia, a Ásia. São elementos que são muito mais importantes para a União Européia, do ponto de vista estratégico, da continuidade territorial, do que uma negociação com outros parceiros. A importância de juntar esses milhões de agricultores da Polônia, República Tcheca, Hungria, traz para o universo europeu, que já conta hoje com cerca de 7 milhões de propriedades agrícolas, a ampliação dos padrões de financiamento da agricultura européia atual e dos demais países a serem incorporados. Há sinais de que a União Européia terá de ser repensada à luz desses desenvolvimentos estratégicos.

Quero falar, sucintamente, sobre a transformação da agricultura brasileira nos idos de 1990 para que se possa entender a posição negociadora do Brasil nesta matéria. A agricultura brasileira modernizou-se praticamente nos anos 70. Em 1970, meados de 1980, modernizou-se, principalmente, através de uma intervenção estatal pesada, com subsídios aos produtores, com o desenvolvimento da extensão rural da pesquisa agropecuária. E, a partir de meados dos anos 80 até a atualidade, esse padrão de relacionamento entre o Estado e a agricultura mudou bastante. Do papel de fomentador direto da agricultura o Estado passou a atuar, em relação a uma agricultura que se modernizou e que se agroindustrializou, gerando setores muito competitivos nas cadeias agroindustriais, de maneira muito mais reguladora, criando mecanismos de captação no mercado privado para financiamento de custeio neste setor agrícola. O Estado passou a dedicar-se ao financiamento direto de setor conhecido como agricultura familiar que responde pela grande maioria dos agricultores brasileiros. Temos no Brasil, de acordo com o último censo agropecuário, quatro milhões e oitocentas mil propriedades rurais. E, seguramente, pelo menos quatro milhões enquadrariam-se no que chamamos de agricultura familiar, o que tem um importante peso tanto econômico como social. É setor da agricultura brasileira que produz, basicamente, para o mercado interno; e esse é um setor essencial da agricultura brasileira que precisa ser contemplado, também, nessas negociações.

Aqui, faço o vínculo com a postura negociadora brasileira. O Brasil, nas negociações de agricultura, tem se posicionado em dois grandes aspectos. O primeiro aspecto é a redução de barreiras, acabando com as distorções e abrindo o mercado para as nossas exportações. O segundo aspecto trata de preservar alguma cobertura jurídica internacional para algumas políticas de desenvolvimento rural que já fazemos e precisamos continuar fazendo. Hoje o Programa Nacional de Agricultura Familiar – Pronaf, o qual foi criado para tratar deste tema, no governo Fernando Henrique, o Ministério do Desenvol-

vimento Agrário – tem um orçamento de quatro bilhões de reais para o fomento de pequenos agricultores e, neste sentido, é preciso preservar uma cobertura jurídica internacional para as nossas políticas de desenvolvimento rural. É arriscado o Brasil adotar um discurso desenvolvimentista mais realista que o rei, ou seja, nós temos um déficit de desenvolvimento no Brasil. Os países ricos, de certa forma, já resolveram seus problemas de infra-estrutura no campo e equacionaram seus problemas sociais. Eles não precisam dessa cobertura jurídica, podem, sim, criar um mecanismo de mercado *stricto sensu*, sem intervenção estatal, e este é o nosso discurso, mas o Brasil, como outros países em desenvolvimento, que tem na agricultura um peso importante do ponto de vista econômico e social, precisa preservar a capacidade de o Estado atuar, desenvolver políticas públicas para este setor, sem que seja acionado pelos mecanismos de solução de controvérsia da OMC por estar utilizando subsídios distorcivos. Este é um elemento importante que devemos ter na nossa contabilidade de posicionamento externo. Temos uma dualidade na agricultura externa brasileira, temos dois tipos de agriculturas claramente definidas. E precisamos atuar externamente, no sentido de contemplar estes dois grandes grupos de interesse no Brasil.

Gostaria, ainda, de assinalar nos debates aspectos relacionados à defesa comercial, acordos de *antidumping*, subsídios à luz dessas necessidades. Há lacunas importantes que precisamos rediscutir nesses acordos, que vão ser estritamente acordos agrícolas, que nos permitiriam fazer valer nossos interesses em matéria negociadora. Termina aqui e espero, ansiosamente, os debates. Obrigado.

ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA

Agradeço ao Dr. Audo, que extrapolou apenas cinco minutos. Passamos agora ao Dr. Renato Antonio Henz, economista da Secretaria de Política Agrícola da Parte de Políticas e Acordos Comerciais do Ministério da Agricultura, para a sua intervenção.

**RENATO ANTONIO HENZ**

Primeiramente, agradeço o convite ao Ministério, que aqui represento, e a oportunidade discutir o tema com esta mesa tão seleta e platéia não menos seleta. O objetivo da minha apresentação, buscando focar o tema do seminário, será sobre subsídios agrícolas, como já foi mencionado que existe uma excepcionalidade, e como isto relaciona-se com as disciplinas internacionais e interfere na questão da defesa comercial.

A apresentação será um histórico da agricultura no Sistema Gatt/OMC, como foi feito o disciplinamento dos subsídios na Rodada Uruguai, através do acordo sobre agricultura. A normativa aplicada aos apoios internos sobre os subsídios, o esquema das caixas. A relação do acordo sobre agricultura com o acordo de subsídios e medidas compensatórias, esta relação se dá pelo artigo 3 da “Cláusula de Paz”, e deixar a interrogação sobre os novos acordos agrícolas e a Cláusula de Paz que vem depois.

Desde o início do Gatt, a agricultura sempre esteve fora das regras de disciplinas, em função de muitos *wavers*, visto que as políticas dos principais parceiros, principalmente os Estados Unidos, desde a Depressão de 1930, montaram todo um sistema de intervenção nos mercados agrícolas de produção, de apoios, uma política muito complexa. E também a União Européia, que teve no setor agrícola o grande cimento do seu processo de integração européia, porque a política agrícola é muito capilar, ela vai até o último recôndito da União Européia. O sentimento de unidade em torno da política agrícola foi muito importante. Essa PAC, extremamente intervencionista, com alguns focos de insegurança alimentar em decorrência da própria guerra. Todo o mecanismo que montaram, políticas extremamente intervencionistas de proteção a uma produção própria com vistas à segurança alimentar, dentro de um conceito, hoje, questionável. Fez com que houvesse *waivers* nas sucessivas rodadas e a agricultura não estava, na verdade, sujeita às normas e disciplinas. Esses *waivers*, na verdade, foram utilizados sem limites pelos países que se chegou ao momento de uma guerra de tesouros. E esse limite foi alcançado na metade da década de 70; quando se imaginava uma nova rodada, houve o acordo para trazer a agricultura para dentro das normas e disciplinas do sistema Gatt-OMC. A agricultura começa a ser disciplinada neste momento quando a esta é incluída na Rodada do Uruguai em fins de 1993, assinado o acordo em abril de 1994.

Ao trazer a agricultura para dentro da rodada (este é um elemento importante), com ela foram incluídas todas as distorções que possuía até o momento. A idéia era, de certa forma, limitar o campo das políticas. Fazendo uma analogia com o que se disse anteriormente, era um campo aberto; entretanto, foi muito difícil trazer para as mesmas regras do ponto de vista político. Assim, o acordo de agricultura absorveu a agricultura com todas as suas distorções, com todo o seu protecionismo e trouxe para dentro do sistema, e a idéia é que iniciemos dentro do sistema um processo de reforma. A Rodada do Uruguai foi muito ambiciosa ao trazer a agricultura para dentro, mas não em resultados concretos em termos de protecionismo e subsídios. A agricultura, como se vê,

foi trazida em uma época de muita distorção, no caso do subsídio à importação de 1986 a 1988 e no caso do subsídio à exportação de 1986 a 1990. Isto é, os países poderiam pegar os subsídios que deram e usar como base os seus compromissos dentro do sistema. O objetivo aqui é tratar de subsídios. Apenas mencionaria que as tarifas poderiam ser tratadas como uma forma de subsídio, na medida em que a proteção na fronteira transfere renda dos consumidores para os produtores e seriam uma forma indireta de subsídio que não passa pelo orçamento, não é captada, mas não deixa de ser um tipo de subsídio. Então, concluindo este ponto, a agricultura foi trazida para dentro do sistema com todas as distorções que tinha sem nenhuma mudança significativa.

Os objetivos das políticas agrícolas são o equilíbrio entre rendas rurais e urbanas e a garantia da segurança alimentar. Para isso, utilizam-se de políticas de ajuda interna, como sustentação de preço e outras. Para sustentar preço e viabilizar a sustentação de preço, tem que haver barreira à importação. Porque quando se sustenta preço elevado, os consumidores importam e isso gera estoque de governo. Logo, uma política de apoio interno tem de ter uma proteção à fronteira para que ela seja viável. Aumenta-se o protecionismo, aumenta-se o subsídio, e essas barreiras à importação irão gerar excedentes e, não consumindo todo esse valor, vou precisar subsidiar as exportações. Os subsídios à exportação irão prejudicar os países eficientes e, como consequência, guerras comerciais que levam ao problema do desequilíbrio entre rendas rurais e urbanas, em muitos países, e à insegurança alimentar daqueles que não têm competitividade com subsídios. Esse mecanismo de ajuda interna, subsídios e barreiras à importação, gerou um crescente que teve um basta com a entrada da agricultura na Rodada do Uruguai. A conclusão que se tem é que o principal resultado das negociações agrícolas foi a inclusão do setor agrícola na OMC, com distorções que refletiam aquelas vigentes. Nesta etapa o processo não foi de absorção do setor agrícola pelas regras da OMC, mas a OMC que foi no setor agrícola na tentativa de trazê-lo para as regras.

O resultado é que se criou um acordo agrícola que representava uma excepcionalidade para as regras vigentes nos demais setores. De um lado, a legalização de subsídios e a necessidade de monitoramento de seus compromissos introduziram no setor agrícola disciplinas inéditas para o sistema multilateral de comércio. O acordo de política passou a disciplinar políticas de apoio interno. O sistema OMC não interferia nas políticas, simplesmente tratava de um acordo de subsídios. Se alguém fizer algo que me prejudique, eu aciono. Já como em agricultura, para do pacote era legalizar subsídios, houve um monitoramento, uma interferência nas políticas internas dos países. Assim, a agricultura entrou de “corpo e alma” no sistema e nas disciplinas.

Introduzida a agricultura, ocorreram pequenas reduções. Por exemplo, o subsídio à produção que se deu no período 1986 a 1988, que, notificado, gerou o compromisso de reduzir 20% em seis anos. Os subsídios às exportações após notificados criaram a obrigação de reduzir 36% em valor e 24% quantidade. Os países em desenvolvimento era 2/3, o Brasil seria 24% em valor e 16% em quantidade. Os países de menor desenvolvimento relativo não precisaram assumir compromisso nenhum. A agricultura foi trazida ao sistema, com os *waiwers* e subsídios que tinha e sobre esses subsídios-base tiveram de aplicar a redução. Um dos principais objetivos da Rodada do Uruguai foi enquadrar a agricultura com vistas a um processo contínuo de reforma. Os países favoráveis a um processo de maior liberalização, como o Brasil e Kerns, aceitaram o acordo nos termos negociados, com a inclusão do artigo 20 que previa a continuidade com data prevista do processo. Assim a agricultura foi aceita naqueles termos na OMC com o compromisso de já começar a negociar a partir do período de implementação inicial.

Alguns países argumentavam que não se devia fazer uma reforma radical porque havia um risco muito grande de se desestabilizar a oferta de produtos agroalimentares com conseqüências na segurança alimentar mundial, visto que a oferta estava baseada na estrutura distorcida de proteção e subsídio. Havia o risco de desmontar toda a estrutura e não saber o que vai acontecer com a produção existente, o que poderia implicar em um retrocesso no processo de liberalização nos mercados agrícolas. Assim, faltando produto no mundo, o problema seria do acordo agrícola. Voltaria-se então ao sistema de protecionismo. Argumento que colou e até em muitos países dele se usou internamente para vender e fazer o que era possível, passando, a partir de então, a “gattear” a agricultura. A finalidade desse acordo agrícola eram as reformas políticas para atender necessidades específicas da atividade agrícola, orientadas pelo mercado. Não se eliminava o apoio à agricultura, mas fazia com que eles se orientassem pelos mercados, além de melhorar a previsibilidade e a segurança nas relações comerciais que envolvam produtos agrícolas. No momento em que trago para dentro do sistema, colocando já algumas limitações, o campo já está delimitado, ou seja, ainda há muito espaço, mas converge para normas mais justas e equitativas.

O principal desafio que havia naquele momento na negociação era o de compatibilizar processo de reforma do setor agrícola, torná-lo mais equitativo e orientado pelo mercado, por meio de uma substancial redução progressiva da proteção de subsídios, palavras que estão no preâmbulo do artigo 20 que prevê a negociação. É uma linguagem um pouco dúbia. Essa reforma tornou-se



mais equitativa e orientada pelo mercado, com a possibilidade de os governos implementarem suas políticas. O governo, soberanamente eleito, deve ter a liberdade de possuir políticas públicas que atendam aos legítimos interesses de setores; como foi lembrado, o Brasil tem um problema com os pequenos produtores, do qual não pode abrir mão. Como compatibilizar disciplinas com a possibilidade de os governos adotarem políticas para tratar de problemas específicos de sua população?

O acordo agrícola está estruturado em três pilares, três temas que são o objeto da negociação. Multifuncionalidade e outros temas seriam aspectos a ser tomados em conta, quando se examinasse cada um deles. Trataremos mais de apoio interno e subsídios à exportação que são o objetivo do seminário.

Esses pilares dividem-se em: acesso ao mercado, que é tudo aquilo que afeta a entrada de um produto dentro desse mercado; subsídios à exportação, que é qualquer medida que condicione a saída do produto do país; e o apoio interno, que são todas as medidas de produção e a comercialização, cujo apoio não está condicionado à retirada do produto do mercado interno. Por exemplo, pode-se dar um subsídio à soja, que se exporta 100%; caso o benefício não esteja condicionado a exportar, isso não é subsídio à exportação, é apoio interno. Vale lembrar que subsídio à exportação está condicionado à retirada do produto do país. Só há este benefício quando há exportação. Posso até exportar, mas se não houver esta condição é apoio interno. Assim, o apoio interno, após muita discussão, havia uma discussão sobre PSE, um coeficiente de subsídios ao produtor, adotou-se uma filosofia diferente, que permitiu aos países adotarem políticas públicas, legítimas. Por isso, o leque de políticas públicas foi classificado em diferentes caixas.

Inicialmente, a idéia era a de um sinal de trânsito. Existia a caixa vermelha, a caixa amarela e a caixa verde de acordo com a mesma lógica: vermelha proibida, amarela atenção e verde pode passar. Na negociação verificou-se que nenhuma política ficou proibida, não havia caixa vermelha, apenas caixa amarela e caixa verde. No final do processo, em um acordo entre Estados Unidos e União Européia criou-se uma caixa azul. De qualquer maneira, este é o elemento importante nos acordos agrícolas no que se refere ao apoio interno. Classificaram-se as políticas de acordo com seu efeito de distorção no comércio, permitindo classificar as políticas que têm efeito daquelas que não têm efeito, através das quais os governos seriam estimulados a adotarem suas políticas para o setor.

Assim, a caixa verde seriam aquelas políticas que têm efeito mínimo; a caixa amarela são aquelas que distorcem; não houve a caixa vermelha, mas foi in-

cluída a caixa azul, que é uma categoria de caixa amarela com qualificação. Por fim, criou-se a caixa de instrumento agrícola que é um grupo de políticas agrícolas que, embora tenha efeito de extorsão, quando adotada por um país em desenvolvimento, não estaria sujeita a compromisso de redução. Os países em desenvolvimento teriam direito a uma política diferenciada, como veremos adiante. A caixa verde exige requisitos, sem efeitos ou com efeitos mínimos sobre o comércio de produção e preços; são aquelas políticas que não têm efeito de distorção e portanto não afetam a competitividade de outros países. Deve ela, ainda, ser feita através de fundos públicos. Por exemplo, uma política de sustentação de preços, não necessariamente todo impacto dela é por fundos públicos. Se o governo sustenta preços, quem paga é o consumidor, que paga preço mais alto, em consideração ao subsídio, que não passa pelo orçamento. Logo, a caixa preta não pode ser via preços, nem causar distorções no comércio.

No Anexo II do Acordo Agrícola estão todos os programas que seriam qualificados como caixa verde. Seriam os programas governamentais de serviço, pesquisa, infra-estrutura em geral, pagamento direto a produtores, quando desconectados, ou seja, quando o pagamento não condiciona a produzir mais ou menos, que não interfere na decisão da produção. Seguros de renda de colheita, reajuste estrutural, assistência regional, programas ambientais etc., uma enorme gama de programas que os países podem adotar, dentro dos critérios estabelecidos na descrição da caixa verde. Assim, quando se fala em acabar com subsídios, não necessariamente se está falando em acabar com o apoio à agricultura, com certo tipo de o apoio à agricultura que tem efeito sob o comércio. A caixa verde é no sentido de sinal de trânsito, segundo a qual os países teriam livre trânsito, livre possibilidade para implementar.

O acordo previu, também, um grupo de políticas para os países em desenvolvimento. Programas de desenvolvimento, caracterizados como tal, subsídios ao desenvolvimento. O Brasil, por exemplo, baseia toda a sua política de agricultura nessa caixa e não na caixa amarela, porque os programas de investimento agrícola são para o setor que tem capacidade de produzir. Logo, o investimento não interfere na decisão de qual produto plantar e, sendo de fornecimento em geral, para países em desenvolvimento, não é ele de caixa amarela, e, como não interfere na decisão do que plantar, o subsídio a investimento está nessa caixa de desenvolvimento. Subsídios a insumos agrícolas para pequenos produtores. Todo programa de distribuição de sementes, adubos ou créditos subsidiado para o capital de giro do pequeno produtor também pode ser colocado nesta caixa. A diversificação para abandonar cultivos ilícitos, este basicamente para Colômbia e outros países, para que erradiquem cultivos

ilícitos. Ainda, podem-se conceder subsídios que distorçam o mercado, quando for um país em desenvolvimento, uma vez que ele se enquadra nessa caixa de desenvolvimento. Esta caixa é muito importante para nós e um dos elementos que se busca preservar na negociação para, justamente, implementar as políticas de desenvolvimento.

A caixa azul foi um acordo, visto que toda reforma da política agrícola da União Européia foi baseada em substituição de uma política de suporte de preço por uma política em que a Comissão Européia reduziu o suporte de preço, compensando esta queda com o pagamento orçamentário, com controle diário. A caixa azul é uma medida que tem dois efeitos distorcivos sobre a decisão de produzir. O primeiro garante uma renda, não mais preço que é buscado no mercado pelo produtor, mas uma variação da parte que vende no mercado e a outra parte a Comissão Européia paga para ele. Isso gera uma renda maior do que o mercado geraria. Outro elemento da caixa é o recebimento desse subsídio caso ele controle a área. Assim, há a expansão da produção ao mesmo tempo em que se controla tal expansão. Este é o benefício da caixa azul, dá-se a renda para expandir, mas se controla esta expansão, evitando-se a distorção através do controle diário. A caixa azul tem alguns parâmetros e toda a reforma da PAC, a partir de 1992, está baseada nesta política, porque havia o interesse dos consumidores europeus e dos distribuidores industriais de encontrar um preço menor para suas matérias-primas. A agroindústria européia, que pagava preços altíssimos, não tinha competitividade. Por isso, a política mudou para dar competitividade a essa agroindústria em função da própria limitação do subsídio de exportação. Porque, quando se compra a um preço alto, consegue-se exportar, apenas, com subsídio. A caixa azul tem essa característica, ela tem dois efeitos de distorção. Ao mesmo que tempo em que sinaliza com preços elevados, ela distorce ao não permitir que se produza.

A caixa âmbar são todas aquelas políticas que têm efeito de distorção sob o comércio. Ela tem uma especificidade segundo a qual pode ser calculada por produto, que identifica claramente que o apoio foi dado ao produto ou quando a medida que distorce não identifica o produto que recebeu, ela apenas dá o estímulo. A soma dessas duas, que é a ajuda global de total corrente, que é a medida de subsídios notificada. Quando se diz que os Estados Unidos notificaram 23 e têm direito a 19 bilhões, fala-se nesse total. A União Européia tem direito a 60 bilhões. Logo, não é toda medida agrícola, é apenas aquela política agrícola, classificada como medida que distorce, quer dizer, o valor monetário dela que era medida de ajuda, sob o qual se assumiram os compromissos. Essa caixa tem um de mínimos, também; para países desenvolvidos é de 5%, para nós é 10%, ou seja, podemos fazer política que distorce até 10% do valor

da produção do produto sem que precisemos notificar algum valor, nós notificamos zero. Assim, se damos 9% de subsídios a um produto que distorce, justificamos zero porque está dentro do de mínimos, passou a ser onze, temos que notificar os 11% do valor.

O resumo da metodologia dada ao tema é a classificação de políticas em diferentes caixas de acordo com seus efeitos sobre a produção do comércio. Caixa verde, medidas que não distorcem ou com efeito mínimo sobre a produção do comércio. Caixa âmbar, medidas que distorcem o comércio calculadas através da medida global de ajuda. Caixa azul, programas que distorcem o comércio, mas com limitação de produção. E a caixa de desenvolvimento que é o tratamento especial e diferenciado que permite aos países em desenvolvimento adotarem políticas para atender seus objetivos.

Ao aceitar que os países concedam subsídios a um determinado setor, ele conflita com outro acordo, cujos signatários são os mesmos países, que se um terceiro causar um dano que me prejudique, tenho o direito de aplicar uma medida compensatória. Ao mesmo tempo em que o ASMC legaliza o subsídio, ele reconhece o direito dos países retaliarem país que dá subsídio. Este é o conflito entre dois instrumentos jurídicos da mesma organização. O artigo 13 do Acordo Agrícola é um dispositivo que tenta dirimir este conflito. Ele contém aquilo que se convencionou chamar de “Cláusula de Paz”. Ele foi negociado, basicamente, entre Estados Unidos e União Européia no chamado acordo de Blair House. Esse artigo restringe a plena vigência do acordo de subsídios e medidas compensatórias no caso de produtos agrícolas, estabelecendo as condições em que pode ser aplicado. Também, ele foi redigido, propositalmente, em linguagem dúbia, sujeita a interpretações diversas, para defender os distintos interesses na negociação. De qualquer maneira, este acordo limita a capacidade de o acordo de subsídios acionar o acordo de subsídios agrícolas, desde que esteja dentro do compromisso, ou seja, se ultrapassado o compromisso firmado na Rodada do Uruguai, aplica-se o acordo. Uma vez dentro do compromisso, ele não se aplica, embora existam alguns dispositivos que possam ser aplicados. Como o caso dos Estados Unidos, dentro do seu compromisso de 19 bilhões, pode ser acionado pelo Brasil em razão do acordo de subsídios à soja. A explicação é que existe uma limitação de migração daqueles 19 bilhões, que é uma limitação bastante tênue, trata da migração de subsídios dessa massa da medida global de ajuda entre um produto e outro que em princípio é livre, mas essa migração não isenta, em alguns casos, essa aplicação.

Um dos elementos da cláusula de paz é isentar a caixa verde da aplicação de medidas compensatórias. O que é evidente, visto que a definição de caixa verde é de medida que não distorce, não há como acionar esta. Por outro lado, ela restringe a aplicação do ASMC no caso de subsídios externos à exportação se o país-membro esteja cumprindo os compromissos assumidos na Rodada do Uruguai. Para evitar a concentração de subsídios previstos na medida global de ajuda em um único produto, foi prevista a disciplina de limites de subsídios esperados e decididos por produtos no ano de 1992.

O acordo de subsídios prevê a extinção automática da cláusula de paz de 31 de dezembro de 2003. No Acordo Agrícola, artigo 1, “f”, estabelece que o período é de seis anos para implementação, exceto para o artigo 13, que é de nove anos. Entretanto, é possível que se negocie a sua continuidade. A eliminação desse dispositivo que afasta o conflito entre os dois acordos mudaria para apoio interno todos os subsídios acionáveis e proibiria os subsídios à exportação. Com o fim da cláusula de paz, de nada adianta o acordo agrícola e o compromisso ora assumido seria, apenas, um acordo a mais. A agricultura seria, então, regida pelos mesmos acordos que dirigem os outros setores. Haveria, do contrário, uma série de conflitos, tanto que a União Européia fala que a função da cláusula de paz é dirimir conflitos jurídicos entre textos da Organização. Por isso, a cláusula de paz é um trunfo, extremamente importante no processo negociador. Se a União Européia quiser enrolar, cai a cláusula de paz e se aplica medida a subsídio europeu. Por isso a União Européia tinha muito interesse em fazer uma rodada rápida, tanto para negociar sua reforma da PAC quanto para garantir a continuidade da cláusula de paz. A pressão dos formuladores de políticas agrícolas sobre políticas que resultem em subsídios que distorcem a produção e o comércio, caixa amarela, bem como o subsídio à exportação. Ou seja, os formuladores de política dos grandes países estão preocupados com disciplinas adicionais e estão reformulando suas políticas a partir dessa estrutura do acordo. Houve reformas recentes nas políticas agrícolas dos principais parceiros políticos, Estados Unidos, União Européia e mesmo Japão, com objetivo de criar espaço negociador. Os Estados Unidos em sua política anterior não usavam todo o subsídio permitido, com a *Farm Bill* eles criam a possibilidade de usar todo o subsídio de 19 bilhões, eles estavam usando aproximadamente 9 bilhões. O executivo americano, em tese, mais liberal, resolve negociar com todo o peso da *Farm Bill* para ganhar na negociação. A União Européia vem mudando o foco da sua política desde 1982, de política de sustentação de preço para política que, caixa azul, ao mesmo tempo em que mantém o apoio ao produtor, ela gera menos preços que uma política de sustentação aberta.

Sobre a multifuncionalidade, ela é uma forma de a União Europeia justificar pagamentos desconectados, preparando a sociedade europeia para pagar produtor que não produzir, que não produzirá leite ou queijo, mas estará produzindo paisagem, folclore e tradição, que são bens não negociáveis no mercado. Se a mudança da política for nesta linha, tudo bem; coloquem o dinheiro que quiser desde que não reflita na caixa amarela. Com isso eu concluo. Obrigado.

Slide 1

**II Seminário Internacional de Defesa  
Comercial**

**Painel II :**

**Subsídios na Agricultura**

Campos do Jordão-SP, 16 e 17 de agosto de 2002

**Renato Antonio Henz**

**SPA/MAPA**

Slide 2

**ESQUEMA DA APRESENTAÇÃO**

- Histórico da Agricultura no sistema GATT/OMC
- O disciplinamento dos subsídios na Rodada Uruguaí (Acordo sobre Agricultura-AsA).
- Normativa aplicado aos Apoios Internos: o esquema das “caixas”.
- Relação do Acordo sobre Agricultura com o ASMC: a “Cláusula da Paz”.
- As novas negociações agrícolas e a “Cláusula de Paz”: o que vem depois.

Slide 3

*Histórico da Agricultura no sistema  
GATT/OMC*

- 1- Sucessivos Waivers para as políticas agrícolas dos principais Membros do GATT (EU - Cereais X Oleaginosas)**
- 2 – Situação insustentável de subsídios e protecionismo na década de 80.**
- 3 – Inclusão do tema agrícola na Rodada Uruguai do GATT – 1986/94**

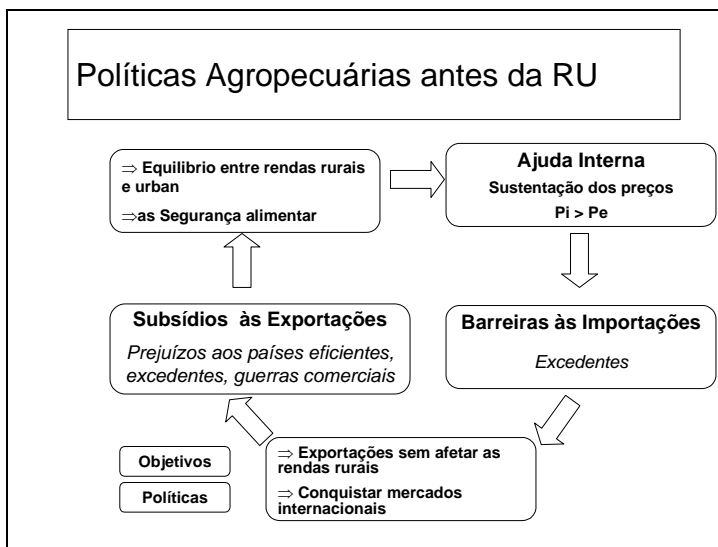
Slide 4

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo  
sobre Agricultura-AsA.*

- **Aceitação dos subsídios (e proteção) vigentes como base para a inclusão do setor agrícola nas regras e disciplinas do sistema GATT/OMC.**
  - **Subsídios à produção (apoio interno): Período Base 1986/1988**
  - **Subsídios às exportações: Período Base 1986/1990**
  - **Obs: Tarifas podem ser interpretadas como subsídio implícito (transferência direta de consumidores para produtores via preços)**

Slide 5





Slide 6

**Disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA**

- **Conclusão:**

**O principal resultado das negociações agrícolas da Rodada Uruguai foi a inclusão do setor agrícola na OMC com disciplinas que refletiam as distorções vigentes.**

**Nesta etapa do processo não foi o setor agrícola que foi absorvido pelas regras e disciplinas da OMC e sim a OMC que se adaptou à realidade vigente no setor agrícola.**

Slide 7

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.*

▪ **Resultado:**

- Um Acordo sobre Agricultura que representava uma excepcionalidade em relação às disciplinas vigentes para os demais setores.
- Um AsA que, em função da legalização de subsídios e a necessidade do monitoramento dos compromissos, introduziu para o setor agrícola disciplinas inédita no sistema multilateral de comércio. O AsA passou a disciplinar políticas de apoio interno.

Slide 8

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.*

- **Compromissos de redução dos subsídios a partir dos períodos base:**
  - **Subsídios à produção (apoio interno): 1986/1988**  
Redução de 20% dos subsídios que distorcem o comércio.
  - **Subsídios às exportações: 1986/1990**  
Redução de 36% em valor  
Redução de 24% em quantidade
- OBS: Os países em desenvolvimento deveriam cumprir com 2/3 destes compromissos e os Países de Menor Desenvolvimento Relativo não assumiram nenhum compromisso.**

## Slide 9

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.*

- **Conclusão: O principal objetivo da Rodada Uruguai foi o de enquadrar a agricultura com vistas ao início de um processo contínuo de reforma.**
- **Os países favoráveis ao processo só aceitaram o AsA nos termos negociados com a inclusão do Art. 20, que previa a continuidade, com data prevista, do processo negociador.**

## Slide 10

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.*

- **O argumento em defesa de um processo de reforma não radical:**

**Risco de desestabilizar a oferta de produtos agroalimentares, com consequências na segurança alimentar mundial, uma vez que a oferta estava baseada em estruturas distorcidas por proteção e subsídios.**

**Havia risco de que este salto no escuro, o desmonte deste “castelo de cartas” poderia implicar em retrocesso no processo de liberalização dos mercados agrícolas.**

Slide 11

***O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.***

**Finalidades do AsA:**

- **Reformar o comércio agrícola: políticas para atender as necessidades específicas das atividades agrícolas orientadas pelo mercado.**
- **Melhorar a previsibilidade e a segurança nas relações comerciais que envolvem produtos agrícolas.**

Slide 12

***O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA***

**Principal Desafio do AsA**

**O principal desafio do AsA foi o de compatibilizar o processo de reforma do setor agrícola, por meio de uma substancial redução progressiva da proteção e dos subsídios, tornando-o mais equitativo e orientado pelo mercado, com a possibilidade dos governos adotarem políticas agrícolas para fazer face aos problemas inerentes a atividade agrícola e ao desenvolvimento em geral.**

## Slide 13

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.*

Abrangências das normas, disciplinas e compromissos do AsA (os três pilares):

***Acesso à mercados***

***Apoio interno***

***Subsídios às exportações***  
***(“export competition”)***

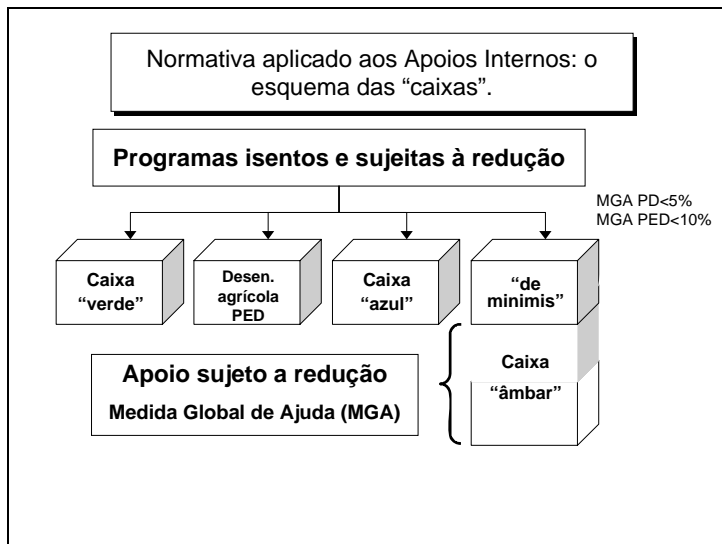
## Slide 14

*O disciplinamento dos subsídios no Acordo sobre Agricultura-AsA.*

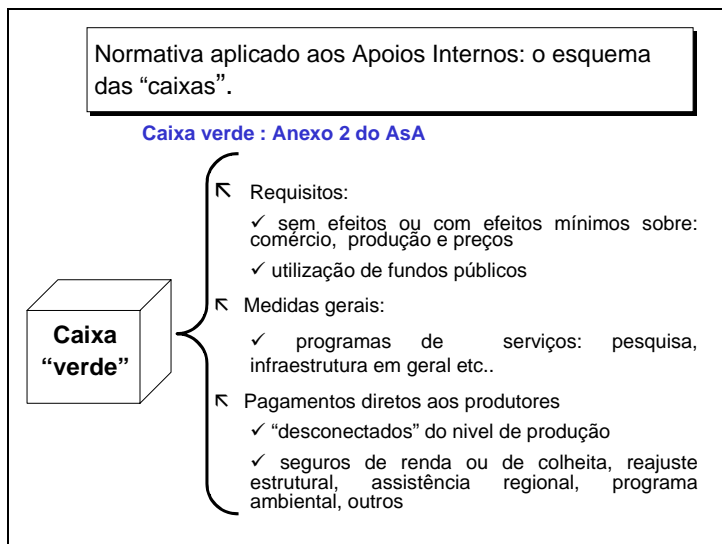
**Esquema do Acordo**



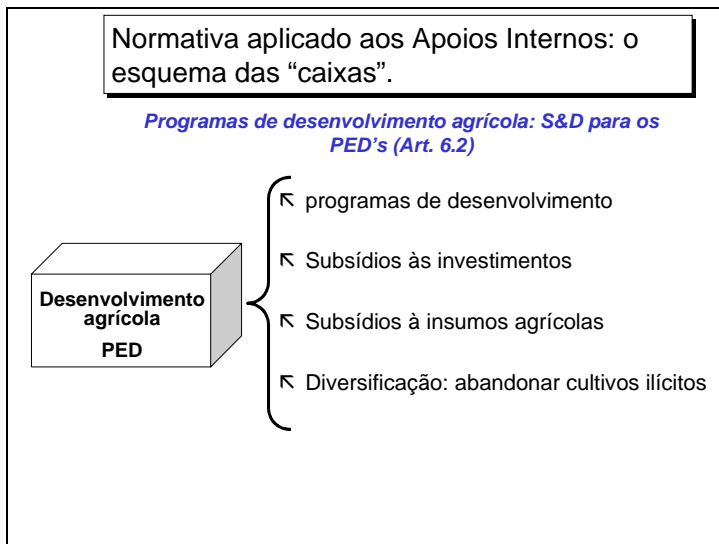
Slide 15



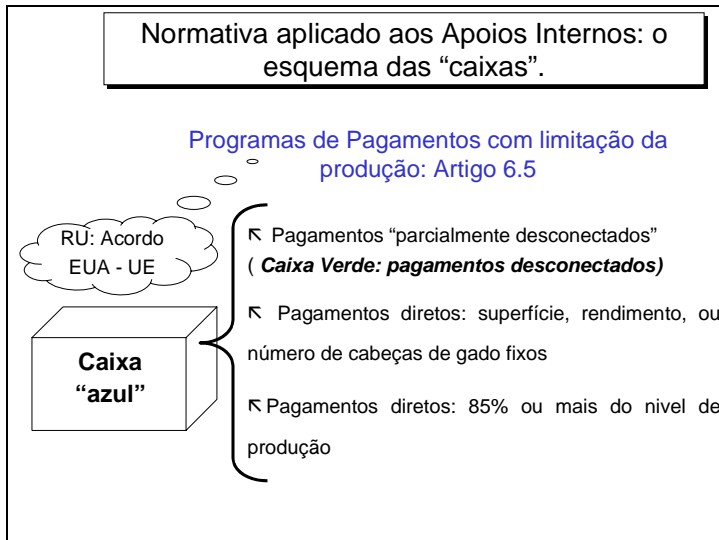
Slide 16



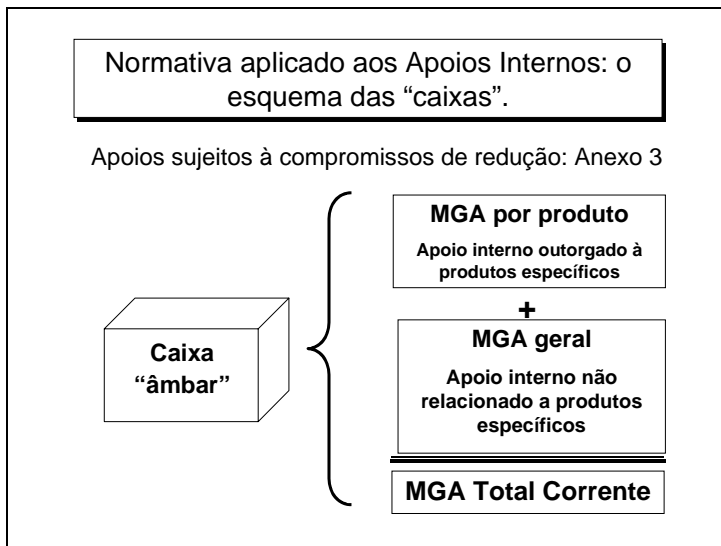
## Slide 17



## Slide 18



## Slide 19



## Slide 20

**Normativa aplicado aos Apoios Internos: o esquema das “caixas”.**

- **Resumo da metodologia dado ao tema:**
  - Classificação das políticas em diferentes “caixas”, de acordo com seu efeitos sobre a produção e o comércio.
  - “caixa-verde” - medidas que não distorcem ou com efeitos mínimos sobre a produção e o comércio
  - “caixa âmbar” - medidas que distorcem o comércio, calculada através da Medida Global de Apoio-MGA.
  - “caixa-azul” - programas que distorcem o comércio, mas com limitação da produção.
  - “caixa do desenvolvimento” - tratamento especial e diferenciado (S&D).



## Slide 21

**Relação do Acordo sobre Agricultura com o ASMC: a "Cláusula da Paz".**

- **Metodologia dado ao tema:**  
**Classificação das políticas em diferentes "caixas", de acordo com seu efeitos sobre a produção e o comércio.**
  - . "caixa-verde" - medidas que não distorcem ou com efeitos mínimos sobre a produção e o comércio
  - . "caixa âmbar" - medidas que distorcem o comércio, calculada através da Medida Global de Apoio-MGA.
  - . "caixa-azul" - programas que distorcem o comércio, mas com limitação da produção.
  - . "caixa do desenvolvimento" - tratamento especial e diferenciado (S&D).

## Slide 22

**Relação do Acordo sobre Agricultura com o ASMC: a "Cláusula da Paz".**

Constata-se a existência de conflito entre dois instrumentos da OMC:

**AsA - "Legaliza subsídios" e estabelece compromissos de limites aos mesmos.**

**ASMC - Reconhece o direito dos membro de se defenderem de uma das formas de práticas desleais de comércio (subsídios).**

**Conflito: Aplicar uma medida compensatória (ASMC) a um país que está cumprindo plenamente seus compromissos decorrentes de outro Acordo (AsA).**

Slide 23

**Relação do Acordo sobre Agricultura com o ASMC: a “Cláusula da Paz”.**

**O Artigo 13 do AsA é um dispositivo que tenta dirimir este conflito: contém a chamada “Cláusula da Paz”.**

**Foi negociado entre os EUA e a EU, no chamado Acordo de *Blair House*.**

**Este artigo restringe a plena vigência do ASMC no caso de produtos agrícolas, estabelecendo as condições em que pode ser aplicado.**

**Foi redigido em linguagem propositalmente dúbia e sujeita a interpretação diversa, para atender distintos interesses. Por exemplo, a expressão devido comedimento (“due restraint”).**

Slide 24

**Relação do Acordo sobre Agricultura com o ASMC: a “Cláusula da Paz”.**

**Alguns elementos da “Cláusula de Paz”:**

- Isenta a “caixa verde” da aplicação de medidas compensatórias.**
  
- Restringe a aplicação do ASMC no caso de subsídios internos e à exportação se o país Membro esteja cumprindo seus compromissos assumidos na Rodada Uruguai.**
  
- Para evitar a concentração de subsídios, previsto na MGA, em um único produto foi previsto com disciplina o limite dos subsídios “decididos” por produto no ano de 1992.**

## Slide 25

Relação do Acordo sobre Agricultura com o ASMC: a "Cláusula da Paz".

**Importante:**

- O AsA prevê a extinção automática da "Cláusula da Paz" em 31 de dezembro de 2003.
- A eliminação deste dispositivo, que elimina o conflito entre o ASMC e o AsA, tornaria todos os subsídios agrícolas (apoio interno) acionáveis e os subsídios à exportação proibidos.
- A agricultura seria, na prática, regida pelas mesmas disciplinas vigentes para os demais setores.

## Slide 26

- As novas negociações agrícolas e a "Cláusula de Paz": o que vem depois..

- 1- A extinção automática da "Cláusula da Paz" como trunfo no processo negociador.
- 2- Pressão dos formuladores de políticas agrícolas sobre políticas que resultem em subsídios que distorcem a produção e o comércio (caixa amarela), bem como sobre os subsídios a exportação.
- 3 - Reformas recentes das políticas agrícolas dos principais parceiros agrícolas (EUA, EU e Japão) com o objetivo de criar espaço negociador.

Slide 27

**TEXTO DO ARTIGO 20**

**Artigo 20 - Continuação do processo de reforma**

Reconhecendo que o alcance do objetivo de longo prazo de reduções substanciais e progressivas da ajuda e da proteção que se traduzam em uma reforma fundamental é um processo contínuo, os Membros acordam que as negociações para prosseguir esse processo se iniciem um ano antes do término do período de implementação, tendo em conta:

Slide 28

**TEXTO DO ARTIGO 20**

(continuação)

- a) a experiência adquirida até aquela data na aplicação dos compromissos de redução;
- b) os efeitos dos compromissos de redução no comércio mundial do setor agrícola;
- c) as preocupações não comerciais, o tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento Membros e o objetivo de estabelecer um sistema de comércio agropecuário equitativo e orientado pelo mercado, assim como os demais objetivos e preocupações mencionados no preâmbulo do presente Acordo; e
- d) que novos compromissos são necessários para alcançar os mencionados objetivos de longo prazo.

Slide 29

**Renato Antonio Henz**  
**rhenz@agricultura.gov.br**  
**Fone: (61) 218-2158**  
**225-4497**  
**Fax: (61) 225-3653**

ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA

Faremos um *coffee break* e, em seguida, passaremos às palestras subseqüentes.

Iniciamos com o Dr. Marcos Sawaya Jank, economista da Divisão de Integração de Comércio e Assuntos Hemisféricos do BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento e professor associado da USP. É ele uma das pessoas que maior visão tem da área de subsídios agrícolas, mesmo porque ele está olhando tudo de fora, e costuma-se dizer que quem olha de fora enxerga melhor o que acontece aqui dentro. Temos uma visão distorcida dos fatos porque a mídia nem sempre quer descontentar o governo federal e, com isso, ela acaba por vezes fornecendo dados que não refletem a realidade do que está acontecendo no país no contexto internacional. Passemos então para o professor economista Marcos Jank.

**MARCOS SAWAYA JANK**

É uma satisfação muito grande estar aqui hoje. Primeiro, porque já participei de outros encontros do IBRAC, no passado, na área de defesa da concorrência. Fico muito satisfeito com este seminário na área de defesa comercial que é um tema extraordinário, que merece maior atenção e que vai ganhar muita importância nos próximos anos. Eu mesmo estou muito impressionado como este assunto ganhou importância de mídia nos últimos dois, três anos aqui no Brasil. O quanto se fala da Alca, OMC, de negociações. Lembro quando cheguei aqui em 1989, depois de fazer um mestrado sobre o PAC, e eu falava do acordo agrícola, da Rodada do Uruguai, que estavam fervendo lá na Europa, e aqui ninguém tinha a menor idéia do que estava se passando, apesar de o Brasil ser um grande exportador agrícola e de ser um país onde a agricultura é absolutamente fundamental. Há pouco mais de dez anos não se tinha a menor idéia do que era Gatt. Havia um grande desconhecimento na sociedade. Dez anos depois, este é um assunto extremamente relevante, tanto a agricultura como a política comercial, de forma global, e a defesa comercial, de forma particular.

Acredito que o diálogo entre economistas e advogados é absolutamente desejável. Fico muito satisfeito de estar aqui hoje, com um público de gente interessada nessa área que tem muito a discutir e avançar. Mais feliz ainda por estar ao lado do Audo, que é uma das linhas de frente mais competentes do Itamaraty, que conhece a fundo, que está acompanhando, negociando, em todas as frentes, mais particularmente, na frente da Alca, talvez a frente mais importante neste momento. Alguém com quem tenho tido a chance de conversar sobre a *Farm Bill* de maneira quase permanente. Temos, realmente, trocado muito nossa opinião e textos sobre o tema das negociações agrícolas na Alca. O Renato que está há mais de dez anos trabalhando com a negociação multilateral e eu realmente aprendi muito com ele. Também a Vera, que acredito seja a pessoa que melhor conhece o conjunto das negociações, que é um ponto fundamental, entender o que se passa no conjunto da obra. Não só a negociação multilateral, mas também as duas regionais. Ainda, na área acadêmica a Vera é a pessoa que mais conhece e vive isso de perto. Como sei que a Vera será muito provocativa, porque essa é a tônica dela, também serei um pouco provocativo e tentarei fazer aqui uma provocação de para onde iremos nos próximos anos, evidentemente focando o tema agrícola, mas não este apenas. Pretendo falar um pouco, também, não deixando de dar minha opinião, sobre o tema da tênue linha entre o libereralizante e o intervencionismo no próximo governo.

O Brasil tem uma chance única, de participar de três grandes negociações simultâneas. Temos uma história de 40 anos de economia fechada e 10 anos

de abertura unilateral. Portanto, não fizemos muita coisa em 50 anos. Fechar a economia é fácil e abrir sem pedir nada também é fácil. Entretanto, o grande desafio é sentar em uma mesa de negociação em que se negocia de verdade, e se tem que trocar posições. Particularmente, quando nesta mesa estão os Estados Unidos, com a força que têm; na outra mesa em que está a União Européia; e em uma terceira mesa onde se têm 144 países, que é hoje a OMC, organização extremamente complexa, com temas de todo o tipo. Vamos estar enfrentando essas três mesas, ao mesmo tempo, nos próximos três anos; portanto, o desafio que o próximo governo tem na área comercial é imenso. O maior desafio, possivelmente, na história do Brasil. Podemos, eventualmente, abrir outras mesas, o que é um ponto extremamente relevante. Se as atuais mesas apresentam restrições, sempre se tem a possibilidade de buscar alternativas. Este é um tema que está ganhando complexidade; há diversas vertentes a serem analisadas e é fundamental que se olhe qualquer negociação no conjunto das negociações. Ao falar de agricultura, não falo de agricultura só da OMC. Tenho que pensar uma maneira de o Brasil, enquanto país, ganhar o máximo que puder, no conjunto das três negociações, no próprio resultado das três negociações.

Acredito que estejamos no início de todo o processo, a Rodada da OMC começou agora, nós estamos, ainda, na fase de métodos e modalidades. A Alca ganhará impulso apenas após as eleições brasileiras e americanas. E a negociação com a Europa segue meio que a reboque das outras duas. O que se pode dizer, neste momento, é que se têm forças positivas e forças negativas interagindo. A TPA, por exemplo, pode ser positiva por um lado e negativa por outro. Tentarei fazer aqui, então, um exercício do que de positivo e negativo está acontecendo para a agricultura.

De positivo temos a TPA, que dá um mandato ao negociador americano, o qual é reconhecidamente muito competente. Assim, de posse da TPA ele poderá avançar a agenda americana, do jeito que os americanos estão acostumados, no formato trator. A primeira coisa que eles fizeram foi justamente lançar uma proposta bastante arrojada na área agrícola, que é, de certa forma, um *mea culpa* diante do que foi a *Farm Bill*, no molde do que eles sempre fizeram, o discurso tem uma tônica e a prática outra. Ou seja, aprovou-se no primeiro semestre a lei agrícola mais protecionista da história americana e no final deste mesmo semestre colocou-se algo bastante arrojado para agricultura na OMC. Isso é positivo, faz a negociação avançar, basta saber se isso é conveniente ou não.

Outro aspecto positivo é que a negociação de métodos e modalidades na OMC está avançando, e duas reuniões extremamente importantes para o Brasil ocor-

rerão agora em setembro. São as reuniões de acesso a mercados no início do mês e a reunião de apoio interno no final do mês, onde os Estados Unidos devem, afinal, apresentar a proposta deles. No final do ano deve surgir o documento-base para a 5.<sup>a</sup> Ministerial, evidentemente, com divergências enormes, mas a partir do final do ano.

Aspecto positivo, também, é o lançamento pela União Européia da linha básica de reforma da PAC, com aquilo que se convencionou chamar de *middle term review* da Agenda 2000, que é a lei vigente na Europa no período 2000-2006, momento em que a linha-base se antecipou e lançou uma linha básica reformista, principalmente por razões domésticas. Duas grandes razões que estão mexendo com a burocracia de Bruxelas são: a integração dos dez novos países, que representa grandes custos, e a questão da segurança alimentar que decorre das crises da vaca louca, aftosa e dioxina. Crises que levaram a burocracia a se mobilizar em uma linha que nos interessa.

A Alca também tem uma agenda definida e, a partir do final do ano, há a copresidência Brasil–Estados Unidos que confere ao Brasil um grande poder de barganha e da colocação de suas posições.

Como pontos negativos temos a lei agrícola americana, a famosa *Farm Bill*, que é, sem dúvida, a pior lei agrícola da história americana, porque os preços aos produtores foram colocados em níveis muito superiores ao nosso preço de mercado, em alguns casos, praticamente o dobro, sem qualquer controle de oferta. Algo positivo da caixa azul, falada anteriormente, é que, como condição de seu funcionamento, há necessidade do controle de oferta. Algo que nos interessa, que os países ricos dêem pagamento, mais ao mesmo tempo controlem sua oferta. O que os americanos fazem com a *Farm Bill* é dar pagamentos muitos volumosos, os quais cresceram 80% , sem qualquer controle da oferta, o que significa uma expansão da área plantada nos Estados Unidos, à custa do tesouro americano.

Outro ponto negativo é que com a TPA, apesar do avanço da agenda americana, existe uma lista de 521 posições tarifárias, que eles chamaram de produtos sensíveis, que vêm da Rodada do Uruguai, inclusive, onde está tudo o que interessa ao Brasil. Para esses 521 produtos, o negociador americano tem um mandato relativo, ou seja, ele pode negociar desde que justifique sua intenção para quatro comissões do Congresso Americano. O que significa que ele está à mercê dos grandes *lobbies* e, especialmente, dos grandes *lobbies* rurais que existem em Washington. O que vai dificultar qualquer concessão do negociador americano.



O terceiro ponto negativo é que os Estados Unidos encaminham uma proposta bastante arrojada para a OMC e mandam a conta para a União Européia e seus aliados. A proposta foi construída de maneira que a redução que os americanos terão que fazer quando ela avançar será muito menor que a redução que os americanos terão que fazer. Os americanos teriam que cortar os subsídios em 50% e os europeus em 80%. Assim, os americanos assumiram a culpa, mas deixaram a conta para os europeus. Proposta que foi rejeitada, neste formato, pelos europeus e japoneses. Em casa a resistência à proposta veio no mesmo dia. Eu estava em Washington e ouvi de setores como açúcar, laranja e laticínios discordância da proposta.

Na discussão de métodos e modalidades na OMC, também haverá problemas. Creio que, novamente, haverá uma decepção com o México na 5.<sup>a</sup> Ministerial e não duvido que a agricultura seja o último tema a ser resolvido no Catar como o foi em Doha, porque de fato as posições são muito divergentes nesta área.

Mesmo a linha de reforma da PAC, que eu falei ser positiva, tem resistências internas muito grandes na Europa. A França, a Espanha, Portugal, Irlanda e Grécia já se pronunciaram contra a reforma proposta por Bruxelas. A Espanha, que é aliada do Mercosul na questão da integração, quando chega na questão agrícola, torna-se aliada da França, contra os interesses do Mercosul, porque eles recebem mais do que pagam na área agrícola e querem manter estes subsídios. Mais do que isso, a se integrar ao Leste europeu, irão promover um desvio de comércio que irá nos afetar de imediato. De certa forma, eles estão dando uma condição privilegiada ao Leste europeu, que nós como Mercosul não teremos, e que irá nos desviar produtos e investimentos.

Na Alca, apesar de o Brasil assumir a co-presidência com os Estados Unidos, a verdade é que a maioria exige pouco e quer manter seu acesso preferencial. Mais da metade dos países integrantes da Alca quer que ela não seja uma zona de livre comércio, mas continue com mecanismos preferenciais para economias pequenas, acesso preferencial. No caso do açúcar, por exemplo, não é apenas uma briga com os Estados Unidos que têm cotas de importação, mas é uma briga com cerca de 15 países caribenhos que não querem perder seu acesso preferencial para o Brasil. Assim, apesar de assumirmos o processo, estamos, de certa forma, isolados nas Américas, o que é um ponto negativo.

Estamos em uma época pendular. Em certo momento teremos notícias muito positivas e em outros notícias muito negativas. Por isso, temos que nos preparar para este conjunto de negociações e conseguir o melhor resultado delas.

Aqui no Brasil se fala muito e se age pouco. Há um intenso debate na mídia. Uma resistência prematura e quase infantil à Alca, quando se fala em fazer um plebiscito ou anexação. Não há como fazer um plebiscito sobre um acordo que não existe. Pode-se fazer um plebiscito quando ele estiver pronto, mas neste momento não existe um acordo. Logo, não há como se discutir a Alca sem ao menos saber o que ela é. Tanto quanto falar de anexação. Nos Estados Unidos quando se fala em Alca a reação também é negativa.

A política brasileira avançou muito, mas ainda funciona mal. Primeiro temos que aprender a exercitar *trade off*, temos que aprender a exercitar barganhas que são pontos muito importantes nessas negociações. E, quando se fala de barganha, tem que se ter em mente o saldo comercial, a exportação, o investimento, o emprego, isto é, vários itens a ser observados. Não se trata de trocar açúcar por computador e, sim, de tentar verificar como a sociedade brasileira irá tirar melhor saldo neste conjunto de pontos. Novos investimentos, empregos, saldo comercial e uma série de outras variáveis que têm que ser considerados. Não é possível olhar o México e ver como ele ficou depois do Nafta, é preciso saber quantos empregos foram gerados, ou desviados, quais os investimentos feitos, as especificidades que ele tem.

O Brasil será um caso único que não tem a ver com o México, ou com o Chile, mas que tem uma complexidade muito grande em qualquer negociação que deve ser analisada com muito mais profundidade do que faz a mídia, neste momento, e os candidatos estão muito mal informados deste processo. Existe, ainda, uma descoordenação muito grande intragoverno e entre o governo e o setor privado. É lamentável que ainda não exista um mecanismo mais permanente de maior comprometimento do setor privado no processo de negociação. E a academia, da qual faço parte, está absolutamente ausente deste processo. O problema não da linha A contra a linha B; é que não existe linha A contra a linha B, o que existe é uma ausência quase integral da academia ao que de fato interessa. Quando se entra na negociação, se fala em base de dado, em estudo de impacto, modelos de equilíbrio geral, isso só para se referir à minha área. Por isso, penso que ainda existe uma falta de envolvimento muito grande da academia, do setor privado global e do governo.

O país peca, de certa forma, tanto na definição dos objetivos de barganha a longo prazo como na percepção das suas vantagens comparativas; na indecisão e na retransa que demonstra, certas vezes; e na montagem de coalizões. Esses são todos a ser melhorados, com certa urgência, o que eu espero que ocorra nos próximos anos, porque a negociação já está acontecendo. A nego-

ciação da OMC, neste momento, está avançando em métodos e modalidades e há um enorme desconhecimento aqui dentro sobre o que se passa lá fora.

No caso da agricultura, esta é um setor-chave porque nos últimos anos foi o único setor que gerou superávit de maneira consistente, enquanto os outros setores tiveram déficits profundos, além de empregos e outros dados. Assim, não é possível entrar em uma negociação em que se vai ceder no setor industrial e não ganhar nada no setor agrícola.

Está havendo uma mudança muito grande do protecionismo agrícola mundial, estamos saindo de uma fase de cotas, tarifas etc. e entrando em uma seara mais complicada, que é a da garantia de crédito, ajuda alimentar. Há problemas de *antidumping* e salvaguardas neste setor, que é muito importante, além de questões não comerciais, como a multifuncionalidade, o meio ambiente etc. A complexidade da questão agrícola tende a crescer nos próximos anos.

As negociações agrícolas têm, de certa maneira, um foco. As questões de acesso aos mercados é talvez o pilar mais importante da exportação, porque existem barreiras muito grandes na agricultura. A melhor maneira de se avançar em agricultura é nos acordos regionais, principalmente com Alca e União Européia, porque quando se fala de acesso no regional se fala em atingir a tarifa zero. O problema que existe é a lista de exceções; como os países ricos protegem um punhado muito pequeno de produtos, se o Brasil aceita esse conceito, pode-se perder tudo o que interessa. Ao mesmo tempo, caso se abra uma lista aqui, como nossa tarifa é mais ou menos a mesma, haverá uma disputa grande, embora não exista aqui o conceito de proteção pontual da agricultura como se tem lá fora. Logo, o foro privilegiado para discutir acesso é o foro regional. Os países ricos se recusam a discutir subsídios no foro regional, embora esteja na agenda, por considerar tema sistêmico, visto que, uma vez reduzido para o Brasil, se dá uma posição de *free rider* para os demais países, o que é um argumento correto que também vale para as questões de meio ambiente, propriedade intelectual e outras áreas.

O fato é, havendo três negociações, torna-se mais fácil discutir o que se vai ter em cada uma delas, é possível balancear o que é colocado em cada uma delas, o que é um exercício fundamental neste processo. Nas questões multilaterais, que seria, basicamente, a Rodada de Doha, o acesso é apenas sobre uma tarifa, chamada consolidado, que geralmente é bem mais alta do que a aplicada no mundo desenvolvido, entretanto se tenha mais liberdade para avançar o tema de subsídios

Conforme falei antes, na parte de acesso, os maiores ganhos se dão na área de livre comércio, Alca e o Acordo com a Europa. O problema, entretanto, é que nossas exportações estão muito concentradas em poucos produtos. A pergunta do Brasil, ao sentar a uma mesa, é sobre seu acesso a produtos como laranja, suco, soja e café, ou seja, apenas quatro ou cinco setores.

Ainda, há uma grande divisão do mundo em dois blocos. Na área agrícola não existem países ricos e países pobres, existem dois grupos distintos. Os países das pequenas economias, cerca de 80 países, que dependem de acesso diferenciado, que não conseguiriam sobreviver em uma situação de livre mercado porque construíram sua competitividade graças à cota, SGP, ou seja, vários tipos de acordo em que um pequeno adicional resolve o problema. Por exemplo, o açúcar na América Central ou no Caribe em que basta a concessão americana de pequenas cotas para deixá-los contentes. Ainda, muitos desses países são o que costumamos chamar de *net food importers*, ou seja, importadores livres de alimentos, que gostam de subsídios, porque o subsídio permite comprar comida barata. Além do que há toda uma política. Os americanos dão subsídios para estalagem de armazéns, para que os grãos americanos cheguem até lá, prática que vem desde a guerra.

O outro grupo, entre os quais estamos presentes, é o grupo de Kerns. Para esses países o acesso preferencial das cotas não resolve o problema. O Brasil, por exemplo, é tão eficiente em açúcar, soja, frango, suco de laranja que não há cota que resolva o problema brasileiro. Há uma possibilidade enorme de expandir e se entrarmos em uma fila de cota, onde estão os outros países mais pobres, ficamos em uma situação complicada. Por isso hoje, diferente de alguns anos atrás, somos cada vez mais dependentes da eliminação de subsídios. As grandes economias têm na agricultura um setor economicamente insignificante e cada vez menos importante, mas politicamente sensível. É um setor que faz *lobby* com muita eficiência e que vai tentar manter suas proteções na prática.

Sobre tarifas, no caso do Mercosul, temos uma tarifa média e uma mediana que estão na faixa dos 14%. Nos países ricos existe uma distribuição na qual se tem a mediana muito próxima de zero, a maioria das tarifas está entre zero e a mediana, e um pequeno conjunto de tarifas muito altas que puxam a média para cima. Em termos de números o Mercosul, tem média de 12,5%, a mediana de 13%, a tarifa máxima é 32% e o desvio é 5%. Os Estados Unidos têm uma média muito parecida com a do Mercosul, 11,4%, a mediana é 3,7%, ou seja, metade das tarifas americanas vão de 0% a 3,7%. Por outro lado, há 120 tarifas acima de 30% chegando a 50% com um desvio de 32%. O Canadá, nosso parceiro em Kerns, tem uma tarifa de 22%, mediana de 3% e a tarifa

máxima atingindo 540% com um desvio de 62%. Em outras palavras, os países ricos têm um pequeno conjunto de tarifas pontuais muito altas, que protegem, de maneira cirúrgica e seletiva, exatamente aquele conjunto de produtos que mais interessa ao Brasil, e com uma lista de exceção de 2% eles conseguem salvar tudo que lhes é sensível. A famosa lista de produtos TPA representa 0,7% das importações americanas. Assim, caso se aceite uma lista de 1% no caso da Alca, os americanos retiram da Alca tudo o que interessa para o Brasil, na agricultura. Por outro lado, se o Brasil fizer uma lista de 1%, não salva setor nenhum. Nem informática, nem setor automobilístico, isso da ótica industrial, evidentemente.

Assim, percebe-se que a distribuição tarifária brasileira é bastante normal, os americanos, por sua vez, tem várias tarifas próximas de zero em uma ponta e na outra, um pequeno conjunto de tarifas altíssimas que formam os picos tarifários, o mesmo acontecendo na Europa. E essas tarifas são, justamente, açúcar, laticínios, suco de laranja, carne, cereais etc. A banana, que é politicamente o produto mais importante no mundo, a Europa mantém uma tarifa alta da qual ela se utiliza para distribuir benesses para suas ex-colônias.

No que se refere a subsídios, gostaria de trazer alguns números, uma vez que já explicado o sistema de “caixas” que redundou do acordo de Blair House, que facilita a compreensão. Na área de agricultura a oferta e a demanda são conhecidas, por definição, como altamente inelásticas a preços. Assim, quando há um deslocamento da curva de oferta para a direita, que significa o aumento da oferta, a redução de preços é mais importante que a quantidade produzida. Por conta desse problema, os países ricos costumam garantir o preço para seus agricultores, não deixando que o preço caia. Isso em virtude do próprio efeito tecnológico, ou seja, aumentando a tecnologia não se reduza a produção. Portanto, cerca de 70% dos subsídios estão hoje voltados para a questão da garantia de pagamentos da quantidade produzida, segundo a OCDE. A regra é que em países ricos pratiquem-se preços muito superiores àqueles do equilíbrio da lei de oferta e demanda, o que por definição gera excedente de produção. Para resolver esse problema de excedente, o governo gerencia a oferta ou a demanda. A oferta ele gerencia através da imposição de uma cota de produção ao produtor, como a Europa faz, do chamado *set a side*, mecanismo de congelamento de terra, da imposição de um programa conservacionista ou de barreiras à exportação. De uma ponta ele controla a oferta, da outra gera demanda através do bloqueio da entrada de produto no mercado interno e da colocação do excedente no mercado internacional. Dessa forma transfere-se a conta para os outros países através dos subsídios à exportação, do crédito ao importador, dos mecanismos de produção de mercado e da ajuda alimentar. A ajuda alimentar, que é um mecanismo nobre, é usado há 50 anos

como forma de escoar excedente. Ela está muito mais ligada ao problema da oferta excedente dos países que a uma suposta demanda internacional, ou pobreza.

Neste momento, os americanos estão de mãos amarradas, porque, se de um lado a TPA libera o negociador, de outro a *Farm Bill* acrescenta subsídios aos Estados Unidos que estão próximos ao limite de 19 bilhões que os americanos têm hoje em caixa amarela ou âmbar. Mais que isso, quando os americanos aumentam o preço garantido sobe também o preço da terra lá e cai o preço da terra aqui. Portanto, a diferença de preços está aumentando e porque nós estamos cada vez mais competitivos eles aumentam os subsídios gerando este círculo vicioso em que se dá dinheiro ao produtor, uma parte do dinheiro vai para a compra da terra, aumentando a produção. Faz-se mais *lobby* e obtém-se mais dinheiro. Em outra hipótese, dá dinheiro ao produtor, ele joga o produto no mercado mundial, o preço mundial cai, o que justifica o pedido de mais subsídio.

A Europa, curiosamente, está indo em uma direção um pouco melhor, ela terá que reformar a PAC por pressão de países novos. O que é algo um pouco dúbio, porque ao propor o não pagamento do preço garantido e sim a ajuda direta ao produtor e também que pagará menos por quantidade e mais por qualidade, isso nos beneficia; por outro lado, ao tratar de acesso, ela pretende ajudar o mundo mais pobre do qual não fazemos parte, ela cria o chamado desvio de comércio. Sem falar na questão da multifuncionalidade, das barreiras tarifárias, além de outras questões. Fala-se agora na ecocondicionalidade que é dar o pagamento ao produtor desde que ele cumpra padrões de qualidade de alimentos, meio ambiente, tratamento de animais etc. É possível que em um futuro próximo eles passem a exigir isso nas importações, o que será um problema para o Brasil.

Em uma análise às caixas (verde, azul, âmbar ou amarela e vermelha – subsídios à exportação) vê-se, claramente, que a União Européia é quem mais subsidia, com cerca de 110 bilhões de dólares para as caixas todas, com grande uso da caixa azul, já explicada anteriormente; os Estados Unidos têm um grande uso da caixa verde e dentro da caixa verde um pouco de caixa amarela; na realidade há um pouco de caixa amarela na verde e um pouco de caixa verde na amarela, gastando cerca de 120 bilhões de dólares. Os outros países protecionistas, Leste europeu, Japão e Coreia, os países do norte da Europa, com a Suíça que usam bastante subsídios. Os outros países do resto do mundo não usam muito subsídios. Por isso, o Brasil tem hoje condição de fazer o seu Pronaf com tranqüilidade dentro da caixa amarela e das válvulas, como de

*minimis*, e o desenvolvimento, além do uso da caixa verde. Algo que chamou a atenção foi a queda de subsídios dos outros países protecionistas, cerca de 20 bilhões, em face da mudança de notificação do arroz japonês. O arroz japonês recebe um preço que é seis vezes maior que o preço internacional, e de 1997 a 1998 o governo japonês parou de comprar arroz, mas manteve as proteções de barreira, não alterando o preço. O que foi suficiente para que o produtor japonês notificasse em 1998 o desaparecimento do subsídio ao arroz, conseguindo uma margem de 20 bilhões para negociar. Em uma análise do subsídio da caixa âmbar de 1986 a 1988 em como isso estava em 1999, vê-se que o mundo claramente progrediu no que toca ao subsídio de caixa âmbar, principalmente em razão da redução do Japão e Coreia. Entretanto, quando se analisa o indicado de subsídios da OCDE, percebe-se que os subsídios estão aumentando no mundo.

A respeito deste mesmo gráfico, o Audo, que já me criticou uma vez, irá dizer que o subsídio à esquerda é o subsídio oficial de governo, e o subsídio à direita é a transferência da sociedade para o produtor. De fato, é exatamente isso; à esquerda estamos falando de subsídio de governo, caixa âmbar; à direita, é a transferência da sociedade. Percebem-se, claramente, mecanismos para que isso não funcione bem, o que está sendo conversado neste momento em Genebra. Esta parte de subsídios é extremamente complexa e creio que ao término da cláusula de paz, caso termine um dia, porque é possível a prorrogação.

O subsídio à exportação, usado hoje apenas pela União Européia, é o de mais fácil eliminação, até porque a Europa está sozinha. De 1995 a 1998, a Europa usa praticamente 90% do que o mundo tinha para subsídio à exportação. Mesmo porque, há o crédito para exportação que Europa também usa, assim como Estados Unidos, Canadá e Austrália. Esses dois últimos países nossos parceiros no grupo de Kerns e não querem questionar muito esse ponto do crédito. Assim, essa é uma área muito complexa, que envolve interesses muito contraditórios dentro do próprio grupo de Kerns. Temos feito no BID algumas simulações, caso eliminássemos tarifas e subsídios às exportações, o que é algo muito difícil de acontecer, eliminar todas as tarifas e subsídios de *ambar box*. No entanto se isso acontecesse um dia os ganhos seriam imensos, principalmente, no setor de carne de frango, laticínios, bebidas, fumos, etc.

Quando se fala no impacto da eliminação das tarifas de subsídios sobre as negociações do Mercosul com a Europa, os ganhos são muito mais pronunciados, mas em produtos mais específicos como trigo, arroz, cereais, carne bovina, mesmo açúcar e laticínios. Ganhos esses que justificam a negociação. No entanto, de fato, não sei dizer se a Alca é globalmente benéfica para o

Brasil. Entendo, neste momento, que, como não sabemos o que será a Alca e todas estas rodadas, fica muito difícil fazer este tipo de exercício, mas ao mesmo tempo o Brasil tem que negociar e buscar o melhor resultado.

Concluindo, estamos diante de uma oportunidade histórica única. O Brasil tem que negociar em todas as frentes e tem uma lição de casa a fazer, principalmente nas áreas tributária, taxa de juros etc. E também precisa de maior coordenação nos setores privado, público e acadêmico. Essas negociações já estão avançadas e estamos demorando para reagir. Pelo fato de essas negociações estabelecerem-se, essencialmente, *trade off*, é importante que se meça com precisão o que está em jogo no momento em que se abre um setor ou mantém a proteção a outro, embora a sociedade se divida entre grupos que querem o avanço das negociações e estão dispostos a encarar uma tarifa zero na Alca e na União Européia e grupos outros que irão resistir bravamente a qualquer mudança tentando, inclusive, retroagir e adotar políticas há muito já abandonadas, como o modelo de substituição de importações. Por tudo, entendendo o debate muito importante e fico satisfeito que isso aconteça; mas para este debate ganhar consistência é preciso um número maior de estudos, estudos estes que estejam muito além da questão exportação-importação. Isso é o que de mais rico vi lá fora, o que ainda é muito incipiente no Brasil, tanto na área econômica como na área jurídica. Muito obrigado.

Slide 1



**IBRAC**  
**II Seminário Internacional**  
**de Defesa Comercial**

**Subsídios na Agricultura**

**Marcos Sawaya Jank**  
Professor Livre Docente da ESALQ-USP  
Especialista em Comércio e Integração Agrícola no  
Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID)

**Campos do Jordão, SP**  
**16 de Agosto de 2002**

Slide 2

**NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS**

**Oportunidade Única**

- **MULTILATERAIS** → OMC    Agenda do Desenvolvimento
- **REGIONAIS** → ALCA e UE-MERCOSUL
- **BILATERAIS** → (?)    Mercosul/EUA (4+1), Brasil x ?

**AGRICULTURA** → posição central na  
agenda do Brasil e do Mercosul

Slide 3

## Mudanças Rápidas no Cenário Agrícola

### POSITIVAS

- Aprovação da TPA (*Trade Promotion Authority*)
  - Possibilita avanço dos EUA na ALCA e OMC
- OMC: EUA lançam proposta arrojada para agricultura
  - “*Mea culpa*” após a Farm Bill 2002 (discurso x prática)
- OMC: Negociações de “métodos e modalidades”
  - Setembro: acesso a mercados e apoio interno
  - Final do ano: documento básico para a 5ª Ministerial
- União Européia: “linha básica” de reforma da PAC
  - *Mid Term Review* da Agenda 2000 (proposta da burocracia)
  - Pressões por reformas: integração UE-25, segurança do alimento
- ALCA: agenda definida e co-presidência Brasil-EUA

Slide 4

## Mudanças Rápidas no Cenário Agrícola

### NEGATIVAS

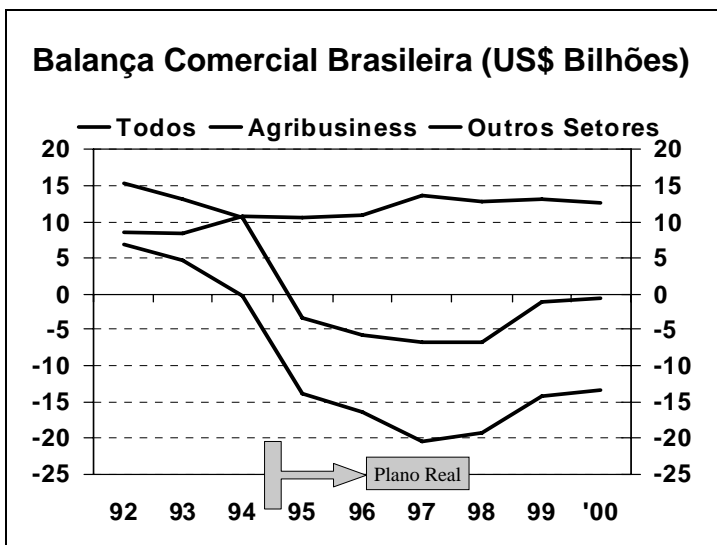
- Nova “Lei Agrícola” dos EUA (*Farm Bill 2002*)
  - Elevados preços garantidos sem qualquer controle de oferta
- Aprovação do TPA (*Trade Promotion Authority*)
  - Restrições: lista de 521 posições tarifárias sensíveis da agricultura
- OMC: EUA lançam proposta arrojada para agricultura
  - Exige maiores esforços da União Européia e aliados
  - Resistências em Washington (açúcar, laranja, lácteos)
- OMC: Negociações de “métodos e modalidades”
  - Possibilidade de impasse UE-aliados x Grupo de Cairns x EUA
- União Européia: “linha básica” de reforma da PAC
  - Resistências internas: França, Espanha, Portugal, Irlanda, Grécia
  - “Desvio de comércio” e investimentos para leste europeu
  - Segurança do alimento x novas barreiras não tarifárias
- ALCA
  - Maioria exige pouco e deseja manter acesso preferencial

Slide 5

## Enquanto isso no Brasil....

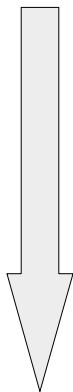
- Fala-se muito, mas ação deixa a desejar
  - Intenso debate na mídia e mesmo na política.
  - Resistência prematura (ALCA): “anexação”, “plebiscito”.
- Política comercial avançou, mas ainda funciona mal
  - Nova etapa em 2002-2008, depois de 40 anos de economia fechada e 10 anos de abertura unilateral: *trade-offs*
  - Descoordenação: intra-governo, governo x setor privado.
  - Academia ausente: bases de dados, estudos dinâmicos de impacto setorial, modelos de equilíbrio geral, etc.
- Interesse nacional → Brasil peca:
  - na definição dos objetivos e melhores barganhas de longo prazo.
  - na percepção das suas vantagens comparativas.
  - na indecisão e “retranca” excessiva.
  - na montagem de coalizões efetivas.

Slide 6



Slide 7

## Evolução do Protecionismo na Agricultura Mundial



- Tarifas e Quotas Tarifárias
- Barreiras Não Tarifárias (Técnicas/Sanitárias)
- Subsídios (Domésticos e de Exportação)
- Garantias de crédito e abuso da ajuda alimentar
- Antidumping e Salvaguardas Especiais
- Questões Não-Comerciais
  - Multifuncionalidade, meio ambiente

Slide 8

## MATRIZ DE INTERESSES DO BRASIL NA ÁREA AGRÍCOLA

	<b>REGIONAL</b> (ALCA e UE-Mercosul)	<b>MULTILATERAL</b> (nova rodada na OMC)
Acesso a Mercados	<b>TOTAL</b> (tarifa zero intra-bloco) Problema: Lista de Exceções	<b>PARCIAL</b> (redução a partir das tarifas consolidadas)
Subsídios <sup>(*)</sup>	<b>RECUSA DOS PDs</b> (temas sistêmico)	<b>SIM</b>

(\*) Subsídios domésticos e todas os tipos de incentivos à exportação.  
Fonte: autor

Slide 9

# ACESSO A MERCADOS

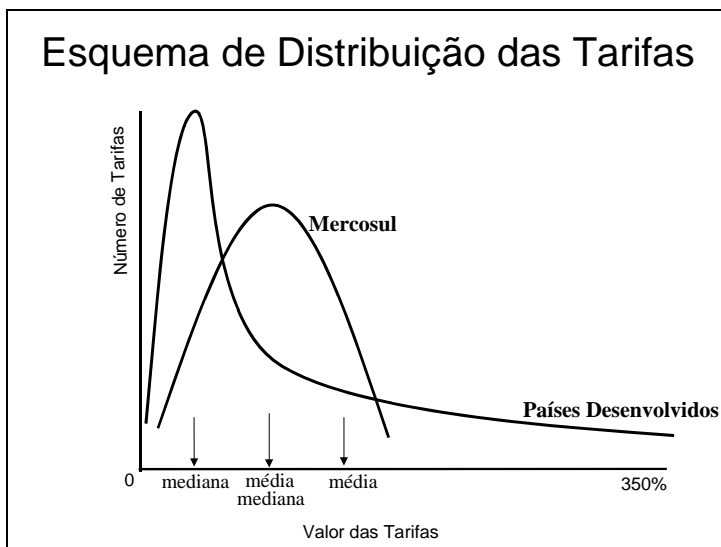
- Tarifas e Quotas Tarifárias
- Barreiras Não Tarifárias (Técnicas/Sanitárias)

Slide 10

## NEGOCIAÇÕES AGRÍCOLAS ACESSO A MERCADOS

- Maiores ganhos via áreas de livre comércio: ALCA e MS-UE
- Países em Desenvolvimento: exportações concentradas
- Pequenas Economias:
  - Dependência por acesso preferencial ou acesso livre
  - *Net Food Importers*: dependência por importações subsidiadas
- Média Economias:
  - Acesso preferencial e quotas NÃO resolvem o problema!!
  - Dependentes da eliminação total dos subsídios e proteções (Cairns)
- Grandes Economias:
  - Setor “politicamente sensível” na Europa, NAFTA e Japão
  - Problemas: quotas e picos tarifários e área sanitária (SPS e TBT)
- Maiores ganhos do Brasil estão na ALCA
  - Tarifas ponderadas pelas exportações e restrições sanitárias

Slide 11



Slide 12

## Estruturas Tarifárias Comparadas AGRICULTURA

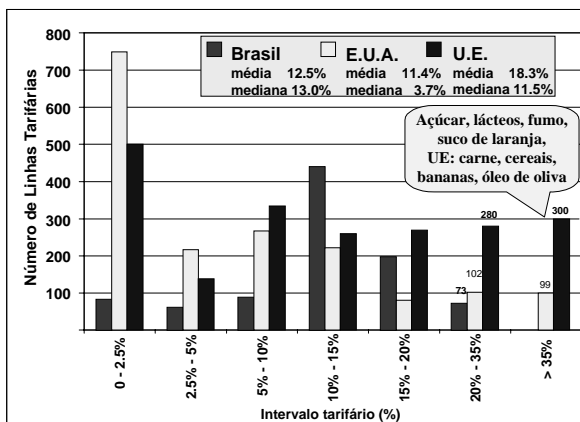
	Mercosul	UE-15	EUA	Canadá
Média (%)	12.5	18.3	11.4	22.4
Mediana (%)	13.0	7.7	3.7	3.0
Maximo (%)	32	252	350	538
Desv Padrão(%)	5.7	24.5	32.0	63.1
Linhas Tarifárias	933	2,079	1,736	1,361
Tarifas > 30%	1	362	120	130

Nota: Sistema Harmonizado a 8 dígitos, incluindo a conversão de tarifas específicas e mistas para *ad valorem* equivalente e todas as quotas tarifárias.

Fonte: Hemispheric Database of the Americas, TRAINS, COMEXT, AMAD.

Slide 13

## PERFIL DAS TARIFAS AGRÍCOLAS (2000)



Nota: Sistema Harmonizado a 8 dígitos, incluindo a conversão de tarifas específicas e mistas para *ad valorem* equivalente e todas as quotas tarifárias (TRQ).

Source: Hemispheric Database of the Americas, TRAINS, COMEXT, AMAD.

Slide 14

# SUBSÍDIOS

- Domésticos
- Incentivos à Exportação

■ Maiores ganhos via OMC

Tema sistêmico → Negociações Multilaterais

Slide 15

## Origem do Problema na Agricultura

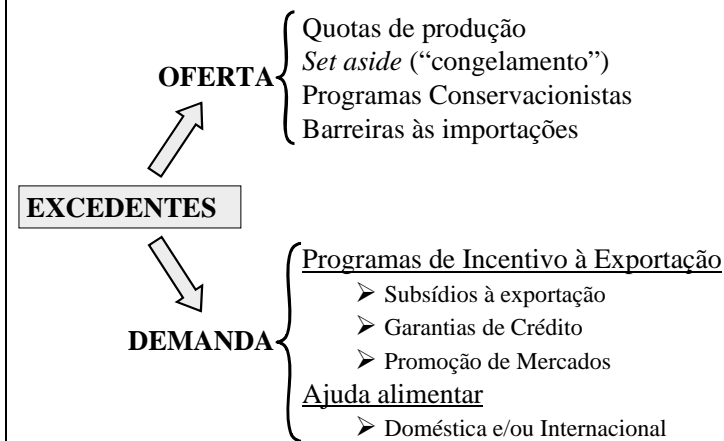
- Oferta e Demanda Agrícola → altamente inelásticas
- Preços garantidos e pagamentos baseados na quantidade produzida ainda representam 70% dos subsídios totais dos países desenvolvidos (OCDE)
- Regra Geral → preços superiores ao equilíbrio de OxD



**EXCEDENTES DE PRODUÇÃO**

Slide 16

## Impacto sobre a Formulação da Política Agrícola



Slide 17

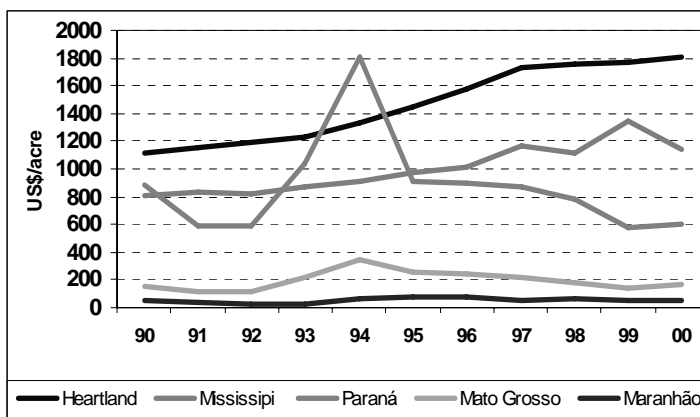


## NEGOCIAÇÕES AGRÍCOLAS SUBSÍDIOS DOMÉSTICOS

- **ESTADOS UNIDOS: negociador de “mãos amarradas”**
  - Caixa Amarela: possibilidade de estouro do limite de US\$ 19 bi
  - Dois “círculos viciosos” simultâneos: preços commodities e terra
- **UNIÃO EUROPÉIA: lenta reforma (2002-06)**
  - Governos “conservadores”: França, Itália (Alemanha?)
  - Integração de 10 novos países do Leste Europeu
  - Diretrizes do processo de reforma:
    - (+) Preços Garantidos → Ajuda Direta e Subsídios Ambientais
    - (+) *Food Security* (quantidade de alimentos) → *Food Safety* (qualidade)
    - (-) Relações preferenciais → ACP, SGP, EBA
    - (-) Barreiras Não-Tarifárias, multifuncionalidade, eco-condicionalidade

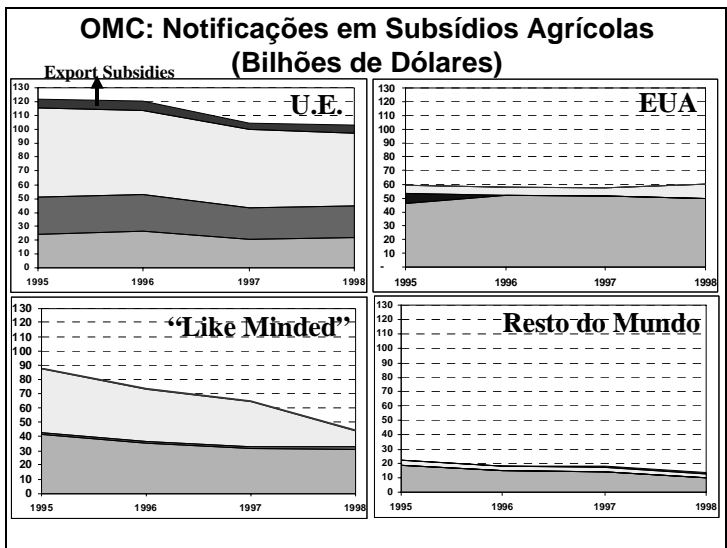
Slide 18

### Comparação dos Preços de Terra

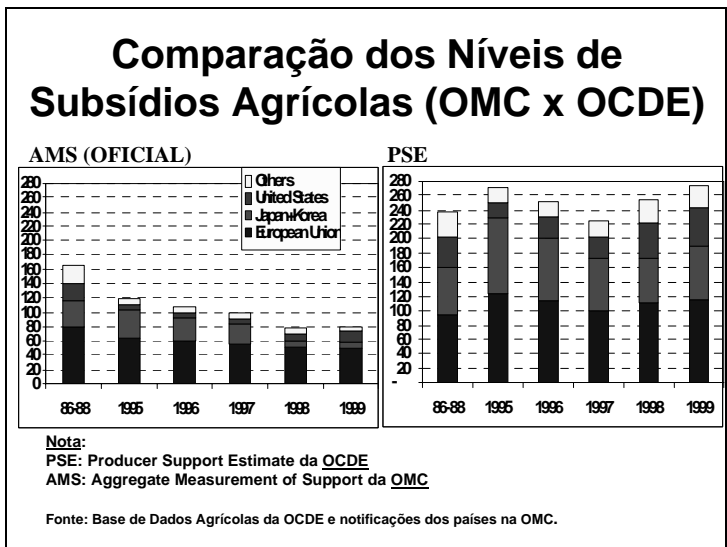


Fonte: IBGE e USDA

Slide 19



Slide 20



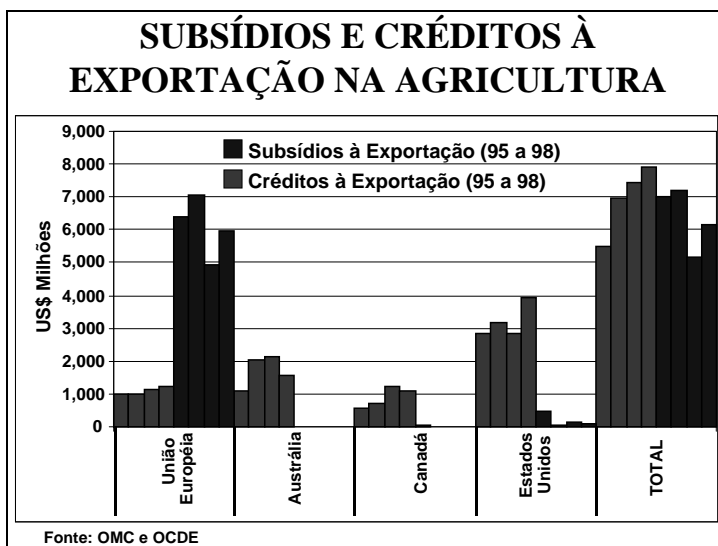
Slide 21

## NEGOCIAÇÕES AGRÍCOLAS

### SUBSÍDIOS À EXPORTAÇÃO

- Conquista mais provável → todos contra a UE
- ... mas insuficiente → “escapes alternativos”
- (créditos, ajuda alimentar, empresas estatais)

Slide 22



Slide 23



Slide 24

## CONCLUSÕES

- Oportunidade histórica única
- Negociar em todas as frentes .... e mais algumas
- “Lições de Casa”
- Coordenação: público, privado, acadêmico
- ↻ Importância → Prioridade → Barulho ↻  
 Resultados ← Ação organizada ← Preparação
- “Timing”

## ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA

Na parte da manhã estiveram com palavra as meninas do Decom, e na parte tarde os meninos da agricultura. Passo a palavra à Dra. Vera Thorstensen, assessora da Missão Brasileira em Genebra. Neste momento é encarregada de coordenar a Carta de Genebra, um documento produzido mensalmente, de excelente qualidade, que fornece informação a todos os setores envolvidos na negociação; é doutora pela FGV/SP, onde é professora também do programa de pós-doutorado em Harvard nos Estados Unidos, tendo participado ativamente do Centro de Estudos Europeus em Bruxelas e do BID em Washington. Dra. Vera, a palavra.

**VERA THORSTENSEN**

Obrigada. É um prazer estar aqui no IBRAC. É muito bom ver uma sala cheia de pessoas interessadas. Passo agora para o nome do seminário. Sinto muito, senhores, mas *dumping*, como tal, não existe na regulamentação do comércio internacional. Subsídios havia desde o Gatt velho, não o conceito, mas regras esparsas. Na Rodada do Uruguai, finalmente conseguiram definir o que eram subsídios. O problema todo era a briga entre os grandes aviões, e no fim ninguém teve coragem de definir o que era *dumping*. Aqui entra-se na discussão que os correntistas, aqueles que gostam da concorrência, travam: se é preço predatório ou não, se é preço abaixo do custo mínimo, custo médio. Então, por favor, corrijam a palavra porque no comércio internacional o que se fala é *antidumping*. Quero dar, em grandes pinceladas, o que está acontecendo na OMC e os impactos da Alca e do Mercosul.

O primeiro ponto, o contexto geral, o que está acontecendo em Genebra. Tenho uma visão mais cínica que a do Marcos Jank. O que aconteceu no primeiro semestre? O ambiente estava morno, embora a rodada estivesse lançada, porque faltava liderança americana, sem tambor americano aquilo não anda, e isso apareceu, claramente, com o TPA. Para mim, o TPA é o claro pagamento para quem suportou o Senhor Bush. Existe claramente um discurso para o mercado interno e um discurso para o mercado internacional e será necessário conviver com este discurso duplo, dúbio, por muitos anos. Para mim, o TPA só saiu por causa do *Farm Bill*, do subsídio do aço e da proteção à área têxtil. Dizíamos, a OMC não vai para frente, a rodada está morna, tudo porque faltava liderança americana. Eles chegaram. Então, preparem os seus corações e os seus bolsos porque isso, claramente, irá atingir todo mundo.

O contexto geral é um momento novo, dado a partir da reunião do *Trade Negotiate Committing*, no final de julho, depois veio a proposta da agricultura para mostrar que eles entraram em cena, uma vez o PTA aprovado. Imediatamente, um assunto que estava sendo bloqueado, que era o acesso a mercado, a Índia liderava alguns países em desenvolvimento que queriam discutir o acesso a mercados não agrícolas, porque dizia não querer o paralelismo entre agricultura, que tem modalidades e prazos definidos, com acesso a mercado. Resolveram o problema. A OMC tem hoje para todos os grupos negociadores e todas as sessões especiais prazos e programas definidos até Cancun, que será em 14 de setembro de 2003.

Sobre o acesso a mercados, o grande tema é discutir métodos e modalidades. Aqui faço uma ressalva. Na OMC, estamos negociando tarifas consolidadas, ou seja, o famoso êmbolo segundo o qual se tiram liberdades, e do que se pode fazer a tarifa aplicada que fica se movimentando em volta do êmbolo que vai abaixando. A agricultura tem um consolidado de 55% e os produtos industriais de 35%, e é isto que vai abaixar. Fazendo um paralelo com as negociações regionais, temos que na OMC a grande estratégia do Brasil é não mexer nem com a União Européia, por causa do acordo regional, nem com o pessoal da Alca, outro acordo regional. Nosso grande foco para a OMC são os outros países, a China, Índia, África do Sul, com quem discutimos os produtos dos quais queremos abaixar as tarifas consolidadas.

No regional, fique claro, é que se falam em tarifas aplicadas. Entendendo que esta é uma discussão política, é questão de quanto se dá ao setor antes que o desbravamento regional “morda” o setor. Quando se parte da consolidada, nos primeiros anos, quando se baixa, não se pega o setor. Em compensação, nos últimos cinco anos, aí “morde” de vez. A questão é como o setor gosta de ser “mordido”, em pequenas bocadinhas ou em grandes bocadões. A coalizão já se posicionou e hoje concorda com o início da tarifa aplicada. Sobre a agricultura, não vou falar. Apenas dizer que há coalizão no setor agrícola, e que os setores industrial e serviços já estão harmonizados.

Sobre serviços, há mandato negociador para serviços desde a rodada passada, há métodos e modalidades aprovados, e, no final de julho, os países entraram com os pedidos, inclusive o Brasil, para que liberalizassem os setores. Na área de serviços, existem quatro áreas de prestação: o serviço que voa, o consumidor em turismo que é trasladado, a empresa que se instala e o consultor que viaja. Nessas áreas já se tem, desde a rodada passada, uma lista de compromissos do Brasil de quais setores gostaria de liberalizar e de que modo. O setor de serviços, como não tem tarifa na fronteira, é controlado pelo comér-

cio internacional através da regulamentação interna. Não sei se o Brasil fez a lição, mas os outros países fizeram, e já listam na sua proposta todos os pontos da legislação brasileira que consideram barreira ao comércio internacional.

Aqui uma conversa de bastidores. Alguns senhores do legislativo pediram ao presidente que saísse da negociação porque a educação estava incluída. Ninguém está falando de educação, o capital estrangeiro não vai entrar no setor de escola pública ou universidades. O capital estrangeiro está muito interessado na área de línguas e na chamada educação terciária. O que é muito bom um pouco de concorrência. Assim, é preciso clareza para verificar o que foi consolidado nas listas passadas e analisar o que pode ser liberalizado ou não, isto que está em discussão.

O quinto ponto da agenda de Doha seria a área de regras. Ele é claro ao falar de subsídios, *antidumping* e acordos regionais, tudo está embutido no grupo negociador de regras. O importante é entender muito bem qual o nosso mandato negociador. É preciso aprender ler o “gattês”. Quando estiver escrito *we agree to negotiations* significa que é realmente para negociar. Quando estiver escrito *we agree to exam*, esqueça, é para examinar, não é mandato negociador, é mandato de entendimento entre as partes.

Na área de subsídios e *antidumping* saiu em Doha, embora os americanos dissessem desde o início que, se não fosse o “11 de setembro”, não haveria mandato nessa área. E claro, não haveria Doha porque os outros países não iriam aceitar. Entretanto, o mandato é claríssimo, *nós acordamos em negociar sem alterações e conceitos, em princípios básicos, e na eficácia dos instrumentos nacionais*. Ou seja, vamos negociar subsídios e *antidumping* com restrição muito grande. Não se vai mexer no conceito básico de subsídio, nem no conceito de *antidumping*, tanto quanto nos objetivos e princípios, o que se quer é mexer no acordo multilateral para que o uso do *antidumping* e do subsídio não se torne discricionário e flexível, como é no momento.

A respeito da situação atual dos acordos regionais, foram notificados mais de 200 acordos, 70 em exame no Comitê de Acordos Regionais para se verificar a compatibilidade dos acordos com as regras da OMC. Até o momento o Comitê chegou à conclusão de que nenhum acordo é compatível com a legislação da OMC porque os países-membros da OMC não se entendem nos conceitos básicos contidos no artigo 24 do Gatt velho e no artigo 5 do Gatts, que é o acordo de serviço. Esses são pontos que estão todos na mesa de negociação, e nós, que estamos negociando acordos regionais com a Comunidade e os Estados Unidos, devíamos estar estudando esse assunto. Enquanto se discute o Mercosul, e por enquanto ele vai mal, ninguém está interessado em discutir

esses conceitos, nós nos esquecemos que estamos negociando com “gente grande”, Estados Unidos e Comunidade Européia, e que temos que usar as regras para o nosso lado. Exemplo é a negociação da Comunidade Européia, em que umas senhoras muitas simpáticas, negociadoras espanholas, sustentaram, e isso está nos jornais, que segundo as regras da OMC, dentro de um acordo regional, as partes tinham que negociar 85% do *current trade*. Isso nunca foi determinado pela OMC. Estou neste Comitê desde que nasceu e a Comunidade Européia nunca concordou em quantificar esse número, porque se quantificado ela não passará no exame de compatibilidade em relação à EFTA e à Europa Central. Esclarecendo, não existe regra da OMC que fale em 85% e nada há sobre *current trade*. O que é *current trade*? O *current trade* entre Estados Unidos e Brasil e Estados Unidos e Comunidade é o comércio corrente. Se houver tarifa proibitiva, não há comércio corrente daquele bem e acaba-se excluindo da negociação exatamente este bem. Por isso é absurdo aceitar o *current trade*, tem que se falar sim, em *total trade*, que é somar tudo o que a Comunidade importa, tudo o que os Estados Unidos importam, sentar e negociar. Vai haver lista de exceção, setor específico, 20 anos, embora a grande parte seja de 10 anos; entretanto, vai se negociar produto por produto. Do contrário, não se consegue negociar mais nada, porque as tarifas não permitem.

O artigo 24, ao falar de acordos regionais a respeito de as partes zerar barreiras tarifárias e não-tarifárias, lembrem-se que não se pode prejudicar terceiros. Assim, quando ele falar em zerar barreiras e tarifas outras que são as *other restrictions on trade*, que chamamos “ORCs”, *other restrictions on commerce*. O que é uma ORC? O acordo lista algumas cotas, restrições quantitativas etc. Pergunta-se: e *dumping* entre as partes? E subsídio entre as partes? E regra de direito preferencial? Esta é a discussão, o que significam as *other restrictions on trade*? Essas restrições significariam alterar todo o relacionamento Mercosul e Comunidade.

Outro ponto que considero importante em acordos regionais é a *nabbling clause*, que significa realizar o acordo, notificar, mas ninguém examinar. O Mercosul embora fosse um acordo de pobres, mas de pobres significativos, teve de ser notificado no Comitê de Desenvolvimento, dentro da *nabbling clause*, mas também, segundo o artigo 24, para ser examinado. Logo, pergunta-se o que está acontecendo com acordos regionais de países muito pobres, exemplo Asian, que não notifica nem é analisada.

Também, está em negociação final a questão das regras de origem não preferenciais, cujo demandante na rodada anterior foi o Estados Unidos para resol-



ver seu problema sobre *custom commerce*, uma vez que há uma jurisprudência americana dizendo que a regra é homogênea, ou seja, internamente vale para tudo. E o *commerce*, que aplica *antidumping* e anti-subsídios, não aceita porque ele quer usar suas próprias regras na aplicação que, por sinal, não tem nada a ver com as regras da Aduana. Os Estados Unidos pediram para que isso fosse negociado em 1986 e, agora, em 1995 estávamos discutindo a regra de origem produto por produto. Regra de origem é um instrumento fundamental de política industrial, comercial porque é a base para a aplicação do direitos já tratados. Têxtil, por exemplo, é um carrossel. Um país fia, o outro tece, o outro tingi, o outro costura e o outro passa e coloca a etiqueta. Não há o que defina a origem.

A área de pescada. A comunidade diz que até 12 milhas é do país costeiro; a partir de 12 milhas é da bandeira do país que pesca. Os sul-americanos, por sua vez, têm a Convenção do Mar, até 200 milhas é brasileira, depois de 200 milhas é da bandeira. É tão complicado, é tão político e envolve tantos interesses que o Comitê chegou à conclusão que no nível técnico não há solução, agora a questão está na mão dos embaixadores e vai acabar na mão dos ministros em Cancun. É uma questão muito complexa. Ao se definir regra de origem se estão deslocando indústrias, setores. Na última reunião, julho deste ano, os Estados Unidos disseram para encerrar este acordo e, a partir de então, cada país selecionaria os instrumentos onde aplicar as regras de origem. A questão permanece, mas creio que isso seria uma decisão de ministro estando fora, inclusive, da esfera de embaixadores.

Retomando regra de origem, que é a base de tudo, no caso de se colocar o *antidumping* contra um país e o produto voltar a aparecer, o caso do coco da Suíça é um exemplo, resolve-se este problema de *circunvention* e *antidumping* via regra de origem, se o produto é coco ralado basta ver onde nasceu o coqueiro. Isso resolveria o problema de *circunvention* na área têxtil, o problema de *circunvention* na área eletrônica, além de outras. Outro problema muito sério que logo acarretará uma negociação multilateral das regras de origem preferenciais acontece quando os países são muito próximos e as regras de origem são muito parecidas. O Brasil, que entrará agora em um acordo duplo, tem um problema muito sério. Todo o conceito de regras de origem da União Européia baseia-se no conceito de valor agregado, logo, o produtor e o exportador têm que guardar as notas fiscais para saberem o total do preço de produto. Os Estados Unidos, de modo diverso, não aceita valor agregado. O Nafta tem valor agregado apenas para automóvel, e não é valor agregado, é custo, já se manifestando que na Alca será, também, saldo tarifário e não valor agregado. Assim, num futuro próximo, haverá linha de produção que exporta só para a Comunidade Européia, será necessário alterar a linha de produção,

isto tudo implicando na negociação de um acordo de regra de origem não preferencial. Campo muito fértil para os advogados.

O sexto ponto da rodada fala de propriedade intelectual. No acordo passado falava-se na negociação de um sistema de notificação e registro para vinhos, cuja tradução oficial é bebidas espirituosas, ou seja, destilados, que implica, por exemplo, na proibição de fabricação de champanhe no Rio Grande do Sul, por exemplo. A novidade é que a Comunidade Européia está empenhando seus esforços para estender o registro para produtos alimentares, o que implica a proibição da produção de qualquer produto que a Europa peça proteção de indicação geográfica, buscando proteger o segmento de queijos. Assim, os queijos “tipo brie” e “tipo camambaire” estão proibidos, a palavra tipo está proibida. O queijo parmesão também está proibido, porque queijo parmesão é o queijo feito em Parma, com proteção geográfica, que não pode, portanto, ser produzido no Brasil. A causa são os bilhões que estão por trás disso. Esse é um tema de implementação, quem está lendo a Carta de Genebra sabe que implementação é um tema muito contestado na própria OMC.

Outro tema novo é a questão da biodiversidade, ou seja, a negociação de um sistema de proteção da propriedade intelectual da biodiversidade. Trata da proteção da planta medicinal que contém um princípio ativo importante que dá origem a um remédio. Fala-se na existência de cerca de 10 mil patentes de plantas roubadas, a idéia é usar os princípios da biodiversidade e colocá-las na OMC para proteger, indicar o nome do país de origem da planta e dividir os ganhos da exploração dessa patente. Este é um tema que está em negociação.

O sétimo ponto trata da área de novos, que falarei mais adiante como concorrência, investimentos e meio ambiente. Entretanto, é válido ressaltar que para concorrência e investimentos há mandato negociador, mas com sinalização para aguardar. A Índia quase bloqueou o lançamento da rodada dizendo que quer tempo para pensar sobre os temas concorrência e investimentos, pontos de Singapura. Temas que não estão sendo estudados desde 1996, mas que não se pode negociar. Esta é a linguagem da OMC, há a fase de estudo do acordo que não se confunde com a fase negociadora. A Índia ainda colocou a condição de que a decisão sobre modalidades será na 5.<sup>a</sup> Ministerial em Cancun, baseada em consenso explícito, fazendo o presidente da Conferência, inclusive, um *ruling* sobre o assunto, o que significa que cada país diz se pode bloquear ou não.

Sobre meio ambiente, os países em desenvolvimento conseguiram que esses temas não entrassem, com o receio de que isso se transforme em uma barreira

significativa do comércio. A questão não é apenas discutir se se devem apreender casacos de pele, porque a venda está proibida; se as presas de marfim dos elefantes devem ser apreendidas e queimadas; se os golfinhos devem ser preservados nas redes que caçam os atuns, isso inclusive já foi motivo de painel; se as tartarugas têm que sair pelas *safety nets* que pegam as lagostas e camarões. O meio ambiente entrou pela porta dos painéis, e a nossa percepção é de que se possa ter barreira, porque não é só animais em extinção, pode ser também aço. Não seria *dumping* social, como já discutido aqui, mas seria *dumping* ecológico. Como os americanos afirmam, se a autoridade brasileira permite que a empresa que produza aço polua o meio ambiente, o custo é menor, então se teria *dumping* ecológico. Assunto que estaria na discussão sobre meio ambiente e regras. Na negociação o tema ficou claro. Cabe a negociação, apenas, a relação dos acordos de meio ambiente, das convenções de meio ambiente e saber se suas cláusulas comerciais são compatíveis ou não com a OMC.

A área de *labling* está para ser estudada e não negociada. *Labling* é um acordo, em que se especificam regras que certifiquem se o acordo é ou não ecologicamente correto. Se não for, a OMC entra, justamente o que não querem os países em desenvolvimento. O problema aqui é transformar as regras em rotulatórias e estabelecer quais as regras para que a ecologia seja incorporada à exportação.

Entre os temas novos, facilitação também está parado. É bastante claro para o Brasil que a regra de origem é um instrumento bastante compreensível de facilitação, embora os americanos pressionem muito, tanto o Brasil como os países em desenvolvimento, para que aceitem a facilitação de comércio. No entanto, o ponto mais importante para nós que é regra de origem, eles não aceitam negociar, demonstrando a incoerência de sua posição.

O oitavo ponto de negociação trata da implementação, que para o Brasil, segundo o § 12, faz parte do programa de trabalho. Os Estados Unidos e a União Européia ainda discutem se implementação faz parte do acordo ou não. Se implementação é para discutir acordo, implementar acordo velho, segundo essa lógica não se aprovaria nada de importante. O problema não existiria porque a maioria dos temas está ligada a *dumping* e subsídios e, como há mandato negociador para esses temas, o problema não existiria; entretanto, têxtil, salvaguarda e TRIMS estão em implementação e não têm mandato negociador. Aqui volta-se à questão do viés intervencionista ou liberalizante, e, se TRIMS é essencial para países que querem fazer política industrial, evidentemente, parto do pressuposto de que política industrial não é um palavrão. Apenas um comentário, para os neoliberais, após o *melting down* dos Estados

Unidos depois dos escândalos no mercado financeiro, não acredito que o mercado saiba se auto-regular.

O nono ponto é sobre solução de controvérsias. Sobre esse tema há cerca de dez pontos em revisão que devem acabar até o fim do ano. Aquele que lida com o assunto sabe como esses pontos são importantes. Trata-se da questão do painel de implementação, da possibilidade de retaliação antes da implementação, de penalizar na forma de retaliação de produtos que mudam de seis em seis meses. Também, o problema de se concordar ou não com que a OMC tenha um grupo permanente de painelistas. Ou seja, é momento de verificar as propostas e temas que estão sendo negociados na revisão e é fundamental que vocês, advogados, digam ao governo o que pensam a respeito de forma ordenada e coerente via, por exemplo, o IBRAC.

O décimo ponto trata dos novíssimos temas, que são aqueles de pequenas economias, o que é muito complicado, porque, a partir do momento em que se cria uma categoria de pequenas economias, eles poderão fazer algo que nós não poderemos. Outra tema novíssimo é a relação entre *trade* (comércio), dívidas e finanças, assunto que nos interessa pela volatilidade de capitais. O último é transferência de tecnologia, tema que foi pedido pelo Paquistão e pela Índia, mas é assunto que interessa ao Brasil. Exemplos são os subsídios que o americano dá para a transferência de tecnologia para o setor de armamento, um orçamento de 800 bilhões. Toda a tecnologia desenvolvida que pelo *pill over* é paga pelo tesouro americano na área de defesa que vai para área comercial, ou seja, as indústrias que comercializam o produto. Isto está sendo falado e foi o Brasil que levantou, via representante do Ministério da Ciência e Tecnologia. Lembramos que todos esses temas são para estudar e não para negociar. Com esses dez pontos encerro a minha fala. Deixo, aqui, apenas três recados.

Primeiro, prestar muita atenção na linguagem da OMC, que não é linguagem de Código Penal. Trata-se de uma linguagem negociada que começa com um querendo branco e o outro querendo preto; após dez anos de negociação fica cinzento; e se levam outros dez anos na implementação, discutindo a interpretação do conceito. Isto é OMC. Querer fazer um processo dedutivo claro, como se faz no direito tradicional, significa nunca entender a OMC.

Segundo, não querer transformar a solução de controvérsias num processo comum de tribunal, como se está habituado. Trata-se de solução de controvérsias em um ambiente diplomático, onde as partes desta história são Estados soberanos. O exemplo da Embraer é típico, perdemos um, ganhamos outro,

estamos há seis anos brigando e está claro que a solução é diplomática, porque a linguagem do acordo já está ultrapassada pelo próprio mercado. Portanto, esqueçam de transformar a linguagem da OMC em linguagem tradicional, quanto mais o órgão de solução de controvérsias em um tribunal normal.

Terceiro, este recado é para a imprensa e a própria maneira que se discute e fala das três negociações. Cuidado, são três tabuleiros ao mesmo tempo sendo negociados, e, tantos nos como nas reuniões de coalizão, vêm-se apenas a Alca e tarifas. O que está errado, é muito claro que são três negociações, os jogos são diferentes. Está bastante evidente, como não estava há meses atrás, que no regional é apenas acesso a mercados, zerar a tarifa; na OMC é a discussão de regras e defesa. Ainda, os novíssimos temas, concorrência e investimentos: ocorre exatamente o contrário, ou seja, o americano e o europeu não vão conseguir muita coisa porque não vamos deixar, então pretendem jogar toda sua força no regional. Vão querer zero na Nafta, onde se têm investimento, concorrência, meio ambiente e cláusula social. O jogo é diferente, é para jogar no regional acesso a mercado, deixando para a OMC os outros países. Regras de defesa, inclusive na agricultura, é tudo na OMC. Atenção, não queremos nada de investimento e concorrência muito específicos, não temos interesse nenhum em diminuir os graus de liberdade que temos. Por isso, é fundamental acompanhar os três, embora haja uma supervalorização da Alca, em detrimento de uma abordagem muito mais ampla que é ver onde os jogos se cruzam, como vamos jogar e onde vamos ganhar.

Por fim, dizer que o IBRAC sofre de miopia, nasceu como consumo, afirmou-se como concorrência e hoje discute comércio. Bem, esses seminários não deviam ser separados, porque mesmo concorrência tem o viés de defesa. O tema tem que ser analisado em conjunto e, ainda assim, não se pode falar de concorrência sem investimento porque é uma negociação casada na OMC. Da mesma forma que não se pode falar de concorrência, sem falar em TRIMS, ou investimento sem serviço. Por isso, penso fundamental e até uma missão nobre do IBRAC ser o coordenador das cabeças pensantes que gostam desta área e oferecer para o governo essa discussão diferente da coalizão cujo forte é a indústria ou do *agrobusiness* que trata da agricultura. Obrigada.

## ***DEBATES***

ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA

Agradeço à Professora Vera Thorstensen. Passemos, agora, aos debates.

## EDGAR PEREIRA – PROFESSOR DA UNICAMP E CONSUTOR

Observa-se em todo trâmite, toda negociação em curso, todo tabuleiro, que este conjunto de instituições internacionais deslança um processo negociador de longo prazo, complexo, onde há trocas aqui e ali que, como resultado, retirou ao longo do tempo a autonomia do Estado, da nação. Ou seja, cada país tem que, individualmente, negociar em todas as áreas, em todos os planos e isso reduz, em grande sentido, o grau de autonomia na formação de políticas próprias. De outra parte, vivemos hoje uma conjuntura de mudança política de governo, onde não há nenhum candidato que não traga na sua proposta de governo a substituição de importação e estímulo às exportações. O que parece, à primeira vista, inviável, visto que toda a classe política propõe um modelo de mudança que prega a promoção da substituição de importação pelas exportações, sem que isto esteja ao alcance da política doméstica. Qual a visão de quem está diretamente envolvido nas negociações, desta absoluta discrepância de *timing* de condicionantes externos e demandas internas?

## AUDO FALEIRO

O Ministério das Relações Exteriores não cria o interesse nacional, ele identifica. Se houver, não só por parte do governo, mas da sociedade civil, dos setores organizados. Uma conformação de determinadas tendências, determinados modelos, o papel do Ministério das Relações Exteriores, aqui falo institucionalmente, é traduzir isso, criar um ambiente externo mais favorável para que esses aspectos identificados possam se tornar a realidade. A análise hoje na agricultura, por isso fiz questão de dizer, identifica dois grandes grupos de interesses. Um eliminar as barreiras que existem via tarifas, medidas sanitárias, barreiras técnicas, subsídios etc. Mas há também a necessidade, dado o modelo de agricultura potencialmente existente no Brasil, de criar coberturas jurídicas para atuar com políticas públicas que não possam ser questionadas internacionalmente. Concordo com você que as candidaturas todas sinalizam para uma política mais ativa de participação de um Estado não apenas como regulador, mas também como fomentador de políticas de substituição à importação, cujos detalhes são muito difíceis de vislumbrar sob a égide de um governo que não acabou. Isso somente ficará claro a médio e longo prazo. Por isso que, preventivamente, nossa atuação tem sido, por exemplo na Alca, de jogar todas as grandes decisões para o ano que vem, para que o próximo governo tenha, à luz da nova recomposição de forças no Executivo e Legislativo, flexibilidade para fazer os ajustes necessários. Mesma coisa na OMC, Mercosul e União Européia.

Do ponto de vista institucional, a posição do Ministério das Relações Exteriores, nesse ano, é não tomar nenhuma grande decisão. Durante as negociações do Mercosul, a posição brasileira, em todos os foros, foi a de ganhar prazo para que as decisões aconteçam no ano que vem. Na Alca também foi assim, as negociações sobre acesso eram para se iniciar em maio; adiamos para o ano que vem. Na União Européia a mesma coisa, isso será adiado para depois de outubro. Também na OMC, estamos fazendo exercício de retórica.

Como Ministério das Relações Exteriores nos cabe fazer isso, na medida em que o grande divisor de águas é o pleito eleitoral, e o quadro ainda está muito indefinido e, apesar da indefinição, as próprias substâncias das propostas e dos programas de governo ainda são bastante superficiais. Além de a composição de forças que apóia cada um dos candidatos ser muito heterogênea. Então não há elementos para se atuar concretamente e precisa-se ganhar tempo.

#### VERA THORSTENSEN

Estranho muito que pessoas ainda falem não vamos fazer isso porque atenta contra a nossa soberania. No mundo de hoje, a partir do momento em que se exporta um fio de cabelo, um quilo de aço ou um quilo de açúcar, deixou-se de ter a plena soberania. Ou engaja-se nas regras internacionais, ou não se faz nada.

No passado os países eram totalmente fechados isolados, com plena soberania nas decisões internacionais, mas os conflitos econômicos e comerciais resolviam-se com a guerra. Hoje é mais civilizado, alguns advogados e diplomatas. Este é o motivo do sucesso da União Européia que ao longo de cinco séculos se viu às voltas com a guerra e agora soma cinquenta anos de paz, conseguida às custas da integração econômica, do direito comunitário, onde os países abrem mão da sua soberania para viver em paz.

É preferível um Brasil sozinho e autárquico que não possa brigar com o grande ou um centro de solução de controvérsias onde a Costa Rica enfrentou os Estados Unidos, onde Brasil e Venezuela enfrentaram os Estados Unidos? Se por um lado perdem-se liberdades, por outro ganha-se de maneira clara e patente no processo de desenvolvimento do país. Este é o custo da globalização.

#### EDGAR PEREIRA

O processo da Comunidade Européia começou com o aço e levou cinco décadas para se estabelecer. A análise do desenvolvimento de qualquer nação atra-

sada remete à idéia de estratégia de desenvolvimento econômico. Assim, a composição de estratégia de desenvolvimento econômico, no contexto internacional, condiciona e define políticas internas. A minha questão é muito objetiva. Há questões de curto prazo que não poderão esperar as décadas e os anos de negociação que definam um novo padrão.

VERA THORSTENSEN

Desculpe, mas já existem todos os instrumentos definidos, todos os organismos internacionais para resolver o problema.

EDGAR PEREIRA

Apenas trago aqui uma divergência quanto às estratégias de desenvolvimento que, em um contexto em que se tem uma estratégia a longo prazo, ficaria difícil resolver a de curto prazo.

MARCOS VINÍCIUS - Advogado

Gostaria de perguntar ao Marcos, ele fala que temos que entender um pouco melhor os *trade offs* que a sociedade tem de fazer no Brasil. Nitidamente, segundo os dados da agricultura, é inegável nossa vantagem competitiva. Como você encaminharia essa questão da negociação da Alca? Certa feita, você apontou que o Brasil tem ganhos muitos mais claros com a Alca que com a União Européia. Como você vê esse processo de negociação tarifária regional, à luz do nosso ganho na agricultura e, especificamente, quais setores que irão sumir do Brasil?

Professora Vera, a senhora acredita, realmente, que irá nos garantir o desenvolvimento econômico? Conforme a senhora, *abrimos mão de certos graus de liberdade* em função do comércio. Assim, pergunto: o comércio é causa do desenvolvimento ou é ele efeito do desenvolvimento? Ainda, o que é a política industrial que a senhora falou?

MARCOS SAWAYA JANK

Acredito que o trabalho da coalizão é extremamente primário, colocar os empresários juntos e mostrar quem ganha e quem perde é extremamente fácil. O problema é que, além de colocar essas pessoas juntas, é preciso ir muito além, pelo menos do que tenho visto aqui no Brasil se comparado com o que vi lá fora. Para responder a essa pergunta que você fez sobre os *trade offs*, é preciso



analisar muito além da ótica da exportação ou do saldo comercial. É preciso introduzir a questão de investimentos, de empregos etc.

Portanto, é preciso definir o que é o interesse nacional, que não pode ser nem o interesse de um setor ganhador, como o setor agrícola, nem o interesse de um setor perdedor, tem que ser o interesse da sociedade como um todo. Por isso, acho que estamos muito longe dessa definição de *trade offs*. Tanto em termos empresariais como em termos de governo e, principalmente, na coordenação do governo com o setor privado. Acredito que estejamos empurrando esta discussão para frente. Quando chegar 2005, 2006, esse tema irá aparecer porque as negociações vão se avolumando, mas o governo terá que arbitrar em um determinado momento.

Fico muito preocupado quando se propõe liberalização completa da agricultura ao mesmo tempo em que se propõem proteções seletivas, pontuais, porque existe uma dubiedade enorme nesse discurso. Mesmo dentro da agricultura quando, por exemplo, a bancada ruralista propõe uma política de rendas para a agricultura comercial no Brasil, que é contraditório com o que a própria agricultura fala lá fora. O problema é que dentro da agricultura comercial há produtores que querem resgatar preço mínimo, IGE, estoques reguladores, querem fazer aquilo que os americanos estão fazendo, com o argumento: se eles fazem, por que a gente não faz? Entretanto, essa é uma política que custa de 30 a 40 bilhões que abandonamos e fez um tremendo bem para a competitividade da agricultura.

Essa dubiedade que existe hoje deve ser resolvida através de bons estudos e a partir de um governo que saiba arbitrar corretamente, com olhos no interesse nacional. Quando ouço falar “se abaixar tarifa o Brasil sai perdendo”, penso que esse é um discurso falso. Quem sai perdendo é quem tem indústria e quem tem emprego naquele setor. A discussão sobre se o Brasil sai perdendo ou não é outra, é muito mais ampla e exige muito mais modelagem. Quando fiz o trabalho, estava apenas olhando o setor agrícola e nessa ótica, na parte de acesso, é mais interessante negociar a Alca, porque se encontram picos tarifários nos produtos que nos interessam nos Estados Unidos, caso do fumo, da laranja, do açúcar, do álcool e das restrições sanitárias para a carne. Na Europa, não temos restrições de acesso tão grande, mas temos subsídios muito maiores. Sob a ótica da agricultura, a Alca seria mais interessante, sob a ótica do interesse nacional não tenho estudo feito e também não li nenhum trabalho que me convença sobre o interesse nacional.

VERA THORSTENSEN

Sobre desenvolvimento, creio que nenhum economista teria coragem de dizer que, se fechássemos fronteira e acabássemos com o comércio de importação e exportação, isso geraria desenvolvimento. Não adianta discutir causa ou efeito. Eles caminham juntos, liberalização e comércio.

Ponto dois, sobre política industrial. Política industrial é estabelecer, dentro das regras internacionais, espaços onde se possa atuar como governo sobre setores, ou sobre a indústria como um todo, a fim de gerar desenvolvimento. Duas coisas extremamente ligadas. Há hoje, dentro da OMC, excelentes instrumentos de política industrial que os outros países usaram largamente e que, com o tempo, resolveram criar regras para que os outros países não usassem. Todos os acordos da OMC têm a cláusula do tratamento especial e diferenciado que fala de mais anos para se implementar, limites maiores. Houve uma rodada, colocaram-se vários temas que os países em desenvolvimento não tinham interesse, colocaram cláusula do tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento, que não é mandatária. Um dos temas hoje de tratamento especial e diferente é saber se vamos transformar ou não todas essas cláusulas em mandatárias. De novo, é usar dentro dos limites das regras, espaços para fazer política industrial, no caso política de serviço ou até política agrícola.

O problema é esse, muitas dessas regras foram desenvolvidas como regras negativas para não se fazer, justamente porque os países faziam. TRIMS é uma, subsídios é outra, toda parte de tarifas, no fundo é o que se quer fazer, dentro das regras. Claro, tem que se fazer um esquema que não proteja apenas um setor, deve ser feito de maneira extremamente equilibrada.

O último ponto, fazer política é arbitrar interesses, isto é a essência que encerra o debate político. Essa arbitragem de interesses que leva o país para frente é política econômica no mais amplo setor, com regras internacionais a ser cumpridas ou negociar a flexibilidade dessas regras. O que não pode é a história de “deixar que o mercado se auto-regulamente”; exemplo claro é o *melting down* das empresas americanas. Mercado não se auto-regulamenta, existe o papel do Estado. Esta é a minha posição.

#### AUDO FALEIRO

Não vou entrar aqui na busca do que é o interesse nacional ou o que é uma política industrial. São conceitos etéreos, que variam com o passar do tempo, mas acho possível estabelecer um critério sedimentado e permanente. Qual quer que seja o interesse nacional, o importante é chegar até ele ou aproximar-

se do que seriam os interesses nacionais. Nesse sentido, acho que há uma crítica real de que há pouca transparência entre governo e sociedade civil que precisa ser relativizada à luz de um histórico. Se compararmos com alguns anos atrás, há muito mais abertura hoje para esse tipo de discussão do que tínhamos antigamente. Muitas dessas questões não eram discutidas ou jamais ouvidas no setor privado, sindicato etc. Hoje esse processo melhorou bastante, mas ainda não é suficiente. É preciso melhorar ainda mais, aprofundar muito a relação entre governo, Estado, setor privado. Porque é apenas com esse debate que, para nós, responsáveis por interpretar e traduzir isso em uma proposta negociadora, que se terá, de fato, a idéia do que seja esse interesse nacional.

Em geral, nessas discussões de políticas externas, há uma tendência de reduzir o debate à discussão de que o problema do Brasil é um problema de atitude, de postura da pessoa. Entretanto, em política internacional diferente de política interna, deve-se partir de uma leitura realista do processo internacional. Na área do comércio, de modo diverso de outras áreas, aquele que tem 1% do comércio tem que saber o alcance do seu poder de negociação; à medida que isso aumenta, muda-se a política. Política internacional é questão de poder, saber até onde vai a capacidade, se ela é limitada, que tipo de alianças podem-se fazer para dar maior poder de fogo às suas propostas; do contrário, já se entra perdendo.

ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA

Passo a palavra, agora, a cada um dos expositores, para suas considerações finais.

VERA THORSTENSEN

Aproveito esse tempo para afirmar que discordo do que o Marcos Jank falou a respeito de coalizão. Antes, o governo trabalhava sozinho, os empresários faziam seu *lobby* pessoal. Agora os empresários, toda a cadeia de produção, tiveram que aprender a sentar juntos e definir o interesse comum, processo de aprendizado que levou 20 anos. Estive em reuniões discutindo a posição de governo e negociação. Por isso, afirmo que é espetacular o trabalho didático da coalizão. Hoje o empresariado sabe que o setor perde aqui, mas ganha ali e, pela primeira vez na história do Brasil, assume uma posição firme e única que é limitada pelo mínimo denominador comum. Falta muita coisa ainda, mas o trabalho está excelente.

MARCOS SAWAYA JANK

Essa debate é extremamente útil. Tenho um grande respeito pela Professora Vera, aprendi muito com ela, mas não concordo. Quando se lembra o deserto que era 1990, o Brasil saindo de uma economia fechada, seguida na era Collor de uma abertura unilateral acelerada, decidida para fins puramente domésticos, tem alguns méritos, alguns defeitos, mas o grande problema é que não se exercitou nenhum tipo de política comercial. E o setor empresarial simplesmente não participou. O setor agrícola, por exemplo, um setor francamente ganhador neste processo, estava claramente ausente.

Neste contexto, a coalizão é muito melhor que não ter nada, mas dentro da coalizão há tantos interesses contraditórios que, por mais que se diga haver um formato de coordenação, é preciso aprofundar muito mais. Claro que voltar ao balcão é muito pior. Quando se fala em acordo comercial, acenar com tarifas seletivas, pontuais, com a possibilidade de política diferenciada para setores, de certa forma está-se reabrindo um instrumento que recebeu resistência nos últimos anos.

O Brasil ainda não tem uma linha clara, ele não sabe onde quer chegar. Nos Estados Unidos, independentemente de se gostar do Bush ou do Clinton, há um projeto de hegemonia que está nas suas corporações, no seu governo, que supera as coisas eleitoreiras. As grandes corporações fazem a política do US-TR, querem expandir e agem desta forma. Aqui no Brasil começamos a exercitar isso agora e a coalizão é apenas o primeiro passo desse processo, sendo que as negociações estão aí e o governo terá que arbitrar isso muito mais cedo do que pensa.

Particularmente tenho dito para vários setores que essa questão de política comercial, política industrial etc., tudo isso pode ser muito perigoso, dependendo de como será construído daqui para a frente, o que ficará a cargo do próximo governo. Creio que a maneira de se arbitrar esse assunto é aprofundar os estudos, o que não é apenas passa apenas pelo setor empresarial, é algo mais profundo, é como o setor privado participa desse processo. Inclusive, ao falar em política de comércio internacional (isso preocupa muito), vários candidatos mencionaram “criar o Ministério da Política Internacional”. Como se vê, a possibilidade que se tem de uma desorganização do pouco que existe hoje é muito grande e isso pode acontecer junto de uma negociação extremamente relevante. Mexer na estrutura de negociação, no formato da política tarifária, na questão de subsídios, é algo que pode ter sérios impactos sob a negociação e sob tudo que falávamos. A sociedade brasileira não tem muito claro onde ela quer chegar.

---

## RENATO ANTONIO HENZ

É importante ressaltar a relevância que o Ministério da Agricultura coloca nessas negociações, em todos os seus âmbitos. Entendemos como ingenuidade na negociação preservar algumas soberanias de continuar subsidiando, de subsidiar a exportação, porque a nossa experiência de políticas intervencionistas de preços mínimos, estoque, exige custos altíssimos tanto para a sociedade como para o consumidor e governo. Concluímos que se esses recursos utilizados para políticas de mercado, que são necessárias todos os anos, se esses milhões de reais gastos com políticas, muitas das quais não surtiram efeito, fossem gastos com infra-estrutura, transporte, educação a agricultores, certamente não se precisaria defender políticas de suporte de preços porque o custo de produção seria mais baixo.

Assim, a lógica que colocamos é para aprofundar as regras de disciplina para que não tenhamos que pagar, por exemplo, a PET, que é um gasto enorme na comercialização do algodão. Os Estados Unidos subsidiam 70% do seu algodão, com isso não conseguimos vender e temos que subsidiar. Temos, como dizemos em uma *level the play field*, ou seja, nivelar o campo de atuação, o que só se consegue com regras e disciplinas e, eventualmente, com a redução da capacidade de subsidiar a exportação. Deixar de tirar dinheiro da sociedade que poderia ir para saúde e educação, por exemplo, para custear o consumo de outro país. Esta lógica tem que ser reduzida, diminuir o protecionismo para aumentar as exportações. Para aumentar as exportações brasileiras não é necessário subsídio brasileiro, basta apenas reduzir os subsídios e a proteção dos outros. O Ministério da Agricultura defende o aprofundamento das regras de disciplinas para que os recursos do orçamento público sejam usados para o desenvolvimento e não simplesmente para contra-restar políticas de efeitos distorcivos de outros países. Quanto à substituição de importações, o Ministério da Agricultura e o Decom tremem porque a idéia que se tem de política industrial ou é subsídio ou é proteção. Proteção de um insumo agrícola significa custo para a agricultura, subsídio para um produto agrícola significa tirar dinheiro da sociedade para dar para aquele setor, o que é muito complicado. No setor agrícola, sempre ficamos muito preocupados em como implementar uma política industrial que não envolva subsídios. Este é o desafio atual. Obrigado.

## AUDO FALEIRO

Dada a indefinição em relação aos rumos que o país irá tomar nos próximos meses e anos, a postura mais cautelosa é preservar a margem de manobra necessária para que o governo que assumir possa exercer com tranquilidade o

uso desse instrumentos que estarão preservados. Deve-se evitar o agendamento externo da capacidade de fazer política pública, para não cair no erro de acreditar em princípios que nunca são aplicados, mantendo a margem de manobra, para que a sociedade brasileira, caso queira, tenha a possibilidade de internamente optar por um caminho mais intervencionista. Agradeço o convite do IBRAC e a atenção de vocês. O Ministério das Relações Exteriores estará sempre à disposição para retomar a discussão, qualquer que seja o foro, na tentativa de identificar quais os interesses nacionais. Obrigado.

ANTONIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA

Peço uma salva de palmas para todos os palestrantes e agradeço a presença de todos.

---

II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL  
DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS  
17-08-2002

**PAINEL III - BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS**

***MAURO GRINBERG***

Bom dia, senhoras e senhores. Vamos dar início a mais uma sessão do II Seminário Internacional de Defesa Comercial, Barreiras Não-tarifárias ou Barreiras Técnicas à Exportação. Tenho à minha esquerda Paulo Ferracioli, coordenador da área internacional do Imetro, funcionário do BNDES e engenheiro mestre em economia, com larga experiência no assunto que vai expor. À minha direita, professor Guido Soares, titular de Direito Público da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, Ministro Conselheiro do Quadro Especial do Ministério das Relações Exteriores e funcionário especial da Missão Brasileira em Genebra. Assim, passo a palavra a Paulo Ferracioli.

***PAULO FERRACIOLI***

Bom dia. Em fins de maio deste ano a OMC resolver fazer um seminário para treinamento e preparação para as negociações da Rodada de Doha. Foram três dias de discussões, no qual o primeiro foi sobre a questão das negociações tarifárias, o segundo, sobre barreiras não-tarifárias e o terceiro, sobre a questão das bases de dados existentes.

No segundo dia, que tratou de barreiras não-tarifárias, estavam presentes representações e organismos que tratam do assunto como a UNCTAD, OMC, OCDE, PEC. Foi um dia inteiro de apresentação e a sensação geral é que o tema era de tanta complexidade, de tal aridez, que não havia consenso sequer sobre a classificação de barreiras não-tarifárias. No último dia, sobre a questão das bases de dados, para mim foi um impacto, porque imaginava as bases como a TRIMS e todas se mostravam completamente ultrapassadas, porque a capacidade a criatividade a velocidade com que países, com o objetivo de defender seus mercados, criam formas de obstaculizar a entrada de produtos diversas da imposição de tarifas me impressionou muito. O que existe hoje

sobre o tema é pouco sistematizado. O tema é amplo e entre os vários tipos de barreiras não-tarifárias vou me limitar à questão das barreiras técnicas.

As barreiras técnicas são extremamente complicadas porque são sofisticadas, exigem capacitação tecnológica e são, de certa forma, as que mais prejudicam os países em desenvolvimento, exatamente pela sua menor capacitação, seu menor preparo tecnológico, eles se defrontam com situações que, normalmente, são difíceis de ser superadas. Para tratar deste tema, vou contar como ele foi abordado ao longo dos últimos anos.

Na fase anterior à Segunda Guerra Mundial, não havia maior controle do comércio exterior nem se falava muito dessa questão da barreira técnica. Havia quem produzia e quem não produzia e ninguém falava muito dessa questão. A partir de 1947, com a assinatura do Gatt, o quadro começa a se alterar, segundo a idéia de redução das tarifas. Com a seqüência das negociações multilaterais, depois de 1947, e a redução de tarifas, os países começam a imaginar novas formas de proteção externa, o tema da barreira técnica não foi dos primeiros que surgiram. À época do Tratado de Roma foi incluído no artigo 100 uma certa provisão que estabelecia a possibilidade de uma chamada harmonização das legislações nacionais. Imaginava-se uma harmonização mais ampla e não se fala, especificamente, de barreiras técnicas.

Dentro da concepção da criação de um espaço de comércio único, começou a se observar que, com tarifas menores, a tentativa de que um produto pudesse sair da França, ir para a Alemanha ou sair da Bélgica e ir para a Itália, encontrava outros obstáculos muito além da simples questão de tarifas. Havia regulamentações nacionais específicas sobre como um produto deveria ser, que dificultavam enormemente esse comércio. A primeira tentativa de solução vai aparecer em 1961 quando é criado o Centro Europeu de Normalização, cuja idéia era reunir todos os engenheiros, todos os técnicos dos seis países e tentar escrever normas para serem seguidas por todos os participantes da Comunidade Econômica Européia. A tarefa se mostrou extremamente complexa. Um engenheiro alemão sentado com um engenheiro italiano, ao lado de um engenheiro francês, tentando definir na minúcia o processo de produção, por exemplo, de um parafuso, de acordo com tais procedimentos, com tais níveis de precisão, trabalho de redução etc. O trabalho não avançou certamente nada ao longo da década de 60. À medida que a Comunidade Econômica Européia avançava, o problema se mostrou mais complexo. Em 1969, surgiu a idéia de um Programa Geral de Harmonização Técnica. Foram sugeridos alguns setores e a proposta era avançar pesadamente na harmonização de normas e regulamentações, de forma que os produtos pudessem efetivamente circular sem



que fossem barrados nas fronteiras dos países, por não atender uma norma ou outra. À exceção do setor de tratores e automobilístico, alguma coisa de alimentos, esse programa não avançou e foi mais um fracasso.

É muito interessante, porque sou coordenador dos SGT III do Mercosul, que é o subgrupo de trabalho que tenta fazer aqui no Mercosul exatamente o que foi feito naquela época na Europa, e as dificuldades são exatamente as mesmas. Dentro do SGT III exige-se unanimidade, como no CEN. Além do que é muito complexo, porque, se é um produtor argentino que discorda do produtor brasileiro na forma, na norma, na exigência, ou um paraguaio, ou um uruguaio, basta simplesmente não concordar e o processo paralisa. Temos avançado, já possuímos cerca de 300 regulamentos harmonizados, mas é de extrema dificuldade esse processo. O curioso é que, mais ou menos, seguimos o procedimento europeu, criamos no Brasil a Associação Mercosul de Normalização, o equivalente ao CEN, temos um organismo de negociação que é o SGT III, porém é um processo extremamente difícil. Temos reunião agora em setembro, todos esses dias têm fervilhado as trocas de idéias na Internet.

A dificuldade é grande porque o tema é árido. Também dentro da União a situação foi complexa até o momento em que foi publicado um acórdão pelo Tribunal de Justiça Europeu, chamado “acórdão do Cassis de Dijon”. Havia uma norma interessante na Alemanha: para que a bebida fosse considerada um licor, ela teria que ter 25% de teor alcoólico, o que não acontecia com o Cassis de Dijon. A França questionou no Tribunal de Justiça esse teor alcoólico e o resultado de 1978 mudou o rumo da história na União Européia. Primeiro, dizia que os Estados nacionais tinham total liberdade de estabelecer, dentro dos seus territórios e para produtos que fossem fabricados no seu território, a regulamentação que desejasse. A segunda parte da decisão, no entanto, foi radical e inovadora, estabelecendo a obrigatoriedade do reconhecimento mútuo de todas as regulamentações nacionais. O que significava que dentro do espaço da Comunidade Econômica Européia qualquer país faria o regulamento que quisesse. Entretanto, um produto fabricado no país A que pudesse ser vendido no país A, ou seja, que atendessem a regulamentação do país A, ele poderia ser exportado para o país B, independentemente das regulamentações existentes no país B. Ou seja, como acreditavam não haver cidadãos de segunda categoria, que todos os Estados nacionais pertencentes à Comunidade eram iguais e igualmente protegiam seu cidadão, o produto que era vendido em A poderia ser vendido em B, o que não tirava a liberdade do país B de criar suas próprias regulamentações. Todavia, se fosse vendido em A, poderia ser vendido em B. Isso cria uma certa limitação, ao menos pressões nos exageros regulatórios para que o produto de um país não invadisse o outro país, o que foi um marco.

Foram estabelecidas certas limitações. Assim, pode haver casos em que o país julgue conveniente, para pequenos assuntos, defesa do cidadão, segurança do consumidor, para os quais os países podem estabelecer regulamentos para fechar o mercado. Foi um avanço incrível, o Cassis de Dijon é considerado um marco no caso do tratamento das barreiras técnicas. No entanto, imediatamente, os Estados começaram a criar barreiras técnicas de proteção dos seus mercados baseados na defesa da saúde, do cidadão, da vida, da segurança, como, é claro, deveria acontecer. Isso volta, novamente, a ocupar a pauta de serviços do Tribunal europeu. Fica claro, então, a necessidade de se criar uma nova metodologia, mais radical ainda, para o tratamento do assunto dentro da Comunidade Européia, já se imaginando a chegada de 1992.

Durante o início da década de 80 discutiu-se isso e, em 1985, é promulgado a chamada “nova abordagem”, que passa a tratar com diretivas européias que se limitam a tratar a *performance* que o produto tem que ter em relação àquelas questões, proteção da saúde, vida etc., e, daqui em diante, qualquer produto que obedecer a diretiva harmonizada européia pode circular por toda a Europa; fora disso, os fabricantes podem usar a tecnologia que quiserem, seguir a norma que quiserem. Assim, iniciou-se um processo de harmonização de regra bastante limitada aos requisitos essenciais que já eram, tradicionalmente, do artigo 20 do Gatt e que evitam a proliferação de normas, o que conferiu maior fluidez à situação na Comunidade Européia. No espaço multilateral, a questão também vinha aflorando. A primeira vez que o assunto foi tratado formalmente no âmbito do Gatt aconteceu na Rodada Tóquio, iniciada em 1973, quando se tentou achar uma fórmula de evitar o mesmo problema que a União Européia tentava resolver. Em 1979, chegou-se a um acordo que, embora não tenha sido chamado de Código de Normas, nem obrigatório para todos os países do Gatt, apenas 39 países subscreveram o acordo, já trazia coisas interessantes para se evitar a criação de barreiras técnicas. Ele previu, por exemplo, a idéia dos *enquire points*. Cada um dos países subscritores daquele acordo deveriam ter o *enquire points*, segundo o qual deveriam perguntar ao outro país quais as exigências para se entrar naquele regulamento, abrindo a questão da transparência. Esta questão é fundamental em termos de normas técnicas, é a questão de que norma se cumprir, o que se tem que dizer para que o produto não pare na alfândega e volte. Se não faço o desembaraço seis meses atrás, toneladas de carne brasileira voltariam dos Estados Unidos porque estavam com o rótulo errado, uma bobagem.

O Código de Normas, em um segundo momento, também não foi suficiente. Ao se iniciar a rodada do Uruguai, em função, em parte, dos avanços que ha-

viam ocorrido na União Européia e da necessidade óbvia de se eliminar esse tipo de barreira, se propõe a discutir e, ao final, sai o Acordo de Barreiras Técnicas que faz parte da OMC, diferentemente do Código de Normas, e portanto obrigatório para todos os países-membros da OMC. Uma segunda diferença é que ele diz que ninguém pode limitar a entrada de produtos nos seus mercados, mas os países podem escolher os níveis de exigência para defender a segurança nacional, práticas enganosas ao consumidor, proteção à saúde.

A novidade foi trazida pelo artigo 2, que é o centro de todo acordo, que diz que os países, ao escreverem seus regulamentos técnicos, regulamentos esses que são obrigatórios. Nenhum produto pode ser vendido no Brasil se não atender o regulamento técnico emitido pelo Estado. Por exemplo, um pneu para ser vendido no Brasil tem que ser aferido por alguém, certificado; se não tiver essa certificação, não pode ser vendido. Assim, os países, ao fazerem os regulamentos nacionais, devem se basear nas normas técnicas internacionais existentes, produzidas pelos organismos de normalização internacional. Surgiram questões interessantes. O acordo, em momento nenhum, conseguiu definir o que são barreiras técnicas, ele diz o que não é barreira técnica, o que estiver de acordo com a norma internacional.

Também se questionou o que seriam os “organismos de normalização internacional”, afirmou-se que o Codex Alimentar, a ISSO, a ITU, com certeza seriam organismos de normalização internacional; depois disso não houve mais consenso. Os Estados Unidos, de seu lado, afirmaram que sua indústria era extremamente poderosa e que seus organismos de normalização têm normas que são aceitas no mundo inteiro. Assim, embora elas não tenham uma participação dos demais países na sua elaboração, eles aceitam-nas. Disseram que elas seriam normas fundamentais de fato, com o argumento de que alguns organismos americanos poderiam ser produtores de normas internacionais, o que não foi aceito. Na segunda reunião trimestral, embora se tenha produzido algum escrito, não foram definidos os organismos normalizadores internacionais, mas houve uma observação importante de que organismo normalizador internacional, para que seja considerado como tal, deve estar aberto durante o processo de elaboração das normas, do qual todos os países-membros e que a votação se dê um país, um voto. O que exclui os organismos americanos e fortalece a ISO. Essa discussão é bastante interessante, irá continuar.

Na discussão do Nafta, aconteceu uma situação muito curiosa. O poder relativo americano, que é muito maior, conseguiu incluir dentro do Nafta uma cláusula, segundo a qual o organismo normalizador internacional será aquele que os Estados-partes nomearem como tais. Este, também, é um dos pontos

interessantes da Alca, onde novamente eles querem entrar com esse conceito da norma internacional de fato.

Há dois meses, em junho, saiu o resultado do painel do Peru contra a União Européia na questão das sardinhas, que diz, claramente, que a União Européia estava sendo condenada baseada em uma norma não internacional. Questão muito interessante, porque até aquele momento o “devem” era um “devem” que estava para ser discutido. É um caso complicado, porque só houve um caso que tenha sido completo, o caso do asbesto, Canadá contra a União Européia; fora isso nenhum caso chegou até o final. Por isso, essa decisão passa a dar uma força muito grande. Já houve apelação da União Européia, agora temos que aguardar os próximos passos.

Resta ainda a questão da etiquetagem e rotulagem que, embora pareça bobagem, são questões de complexidade brutal, particularmente para os países em desenvolvimento. Imaginem um país como o Brasil, que tenha que certificar no rótulo do produto que seu produto tem menos tantos por cento que o produto A ou que o produto B. Para isso é preciso laboratório como capacidade técnica instalada para certificar que realmente existe menos tantos por cento que determinado produto. E não é qualquer laboratório; é preciso que seja laboratório que tenha capacidade de rastreabilidade internacional, que tenha credibilidade. Ou quando se diz que o produto foi fabricado segundo as regras da ISO e o país não é credenciado à ISSO ou que não participam do acordo multilateral da IAF, ficam fora do jogo.

A questão piora quando chega na etiquetagem ambiental. Situação em que a Europa, com suas várias exigências, acusada de criar infinitas barreiras com base nisso, está sob pressão. Entretanto, foi incluída no mandato negociador de Doha a questão do *eco labeling*, que será discutida no âmbito do Comitê de Comércio e Meio Ambiente. Isso pode reabrir o DBT, o que não interessa aos países em desenvolvimento, porque, do seu ponto de vista, é um acordo que nos protege. Há um mês foi aprovado no Parlamento Europeu a exigência de etiqueta em qualquer produto alimentar que tenha mais do que 0,5% de organismos geneticamente modificados na sua composição, o que não representa nada. Na semana passada eu estava no NIST, que é o Imetro americano, que tem três Prêmios Nobel em Química, e a opinião americana é de que eles não têm condição de certificar isso. E isso inviabiliza, completamente, a venda de produtos no mercado europeu. Em setembro haverá uma reunião do Comitê de Barreiras Técnicas sobre esse assunto. Há países com posição inovadora como o Canadá e a Suíça e essas discussões sobre comércio e meio ambiente e, mais especificamente, sobre barreiras técnicas referentes a rotulagem são

questões com as quais iremos conviver pelos próximos que muito interessam ao Brasil, que é exportador de alimentos, madeira etc. Obrigado.

MAURO GRINBERG

Obrigado ao Paulo Ferracioli. O tema é muito interessante e os exemplos excelentes. Passo a palavra ao Professor Guido Soares.

### *GUIDO SOARES*

Obrigado. Agradeço, previamente, o convite do IBRAC. É sempre um prazer estar aqui. Na seqüência do que falou o Paulo, trago os termos harmonização e uniformização. Questão antiga no direito internacional trata do que é harmonização e o que é uniformização. Isto já foi e continua sendo discutido, porque, na medida em que tenho um Estado soberano, como posso falar em uniformização ou direito uniforme? Entretanto, sobre harmonização não há problema, porque tenho um direito internacional e os Estados, segundo sua necessidade, exteriorizam esta norma conforme sua necessidade. Mas, se formos verificar o tipo de regulamentação da União Européia, há as diretivas que são harmonização, ou seja, normas interiorizadas segundo as necessidades de cada país, então há um resquício de soberania para interiorizar como quiser. Um Estado baixa uma lei, outro Estado pode baixar uma regulamentação ministerial, ou seja, existe uma norma programática a ser redigida em cada Estado que vai interiorizar como quiser. Isto é a diretiva, isto é a harmonização. Já uniformização é uma decisão da União Européia de que, por exemplo, fica proibido o trânsito de caminhões de tantas toneladas; é necessário que haja liberdade de migração para entre os países. Isso não se discute, aplica-se. Isto é uniformização.

O problema de barreiras técnicas é um problema de uniformização porque os Estados têm a liberdade de fazer as uniformizações técnicas que bem entenderem, segundo padrões técnicos internacionais. Entretanto, quando se trata de meio ambiente, a questão é um pouco mais complexa, porque existem normas internacionais que obrigam os Estados, diretamente uniformizadas. Logo, os tratados de meio ambiente não dependem de interiorização dos Estados, eles são imediatamente auto-aplicáveis pelos Estados, porque são tratados internacionais em devida forma. Exemplo é a convenção “Sites”, uma convenção extremamente interessante que tem por finalidade proteção dos animais em perigo de extinção que se utiliza do mecanismo de proibição e regulamentação do comércio das espécies ou das espécimens. A convenção obriga os Estados

a estabelecerem autoridades que regulem a importação e exportação desses produtos, ou seja, não existe mais liberdade do comércio de marfim, do mico-leão dourado ou da papoula.

O que é isto senão uma restrição direta ao comércio internacional que não se discute. Não há necessidade de se ter uma norma interna brasileira que reconheça isso. Se for um mico-leão dourado daqui para a França, ele não entra. A autoridade francesa vai identificar o animal em uma relação e o animal não vai entrar. Da mesma forma que existe convenção sobre certos gases. De acordo com a Convenção do Clima, não é possível fabricar nem comercializar certos gases. Por exemplo, o Protocolo de Montreal e os gases que destroem a camada de ozônio. Por isso, não há liberdade hoje do comércio de certos produtos que estão regulados pelas convenções ambientais.

Há duas convenções modernas, uma de 1998, outra de 2001, convenção PIC e convenção POP. PIC significa *Previews Inform Consent*, ou seja, só posso receber produtos químicos se eu souber que produtos químicos são esses. Portanto, não há mais comércio internacional livre, é preciso que haja um atestado dos países importador e exportador de que aquele gás é produzido e não é proibido em seu interior. Anteriormente, produtos tóxicos proibidos de serem produzidos e comercializados no interior do país podiam ser exportados para outros países. Ou seja, é necessário o atestado do Estado de que ele tem consciência de que aquele produto, que está sendo exportado para o outro país, é perigoso. Não pode ser uma importação de qualquer cidadão, tem que passar pelo crivo do Estado. Trata-se de comércio amplamente regulado pelo Estado, não há liberdade de comércio. Como fica a OMC?

O POP significa *Persistent Organic Poluents*, que são os poluentes mais graves como o gás sarim, gases que são produzidos no interior dos países, seu comércio é proibido, mas é exportado para o resto do mundo. Essa convenção veio proibir e restringir o comércio desses tipos de produtos químicos; notem que falo de produtos químicos, vida diária, insumo básico da indústria de qualquer país. Há outra convenção mais antiga, a da Basiléia, que fala do resíduo tóxico, cuja comercialização também era proibida. Era algo bastante comum, tinha-se um lixo industrial altamente tóxico e se exportava para um país qualquer da África. Ou melhor, fazia-se um programa industrial, dava-se o produto semi-acabado que trazia o lixo junto. A Convenção da Basiléia é extremamente sofisticada. Outro exemplo, comprar pneu usado na Europa e vender como novo no Brasil, um pneu velho na Europa é novo no Brasil. Assim, compra-se esse pneu na “bacia das almas” e vende-se como novo no Brasil; desta forma, ficamos com o lixo e com tudo o que é irreciclável no Brasil.

Que negócio da China. Vendo o meu lixo, com o qual eu teria problemas inacreditáveis de reciclagem, e ainda recebo *realties* pelo lixo que estão fazendo o favor de comprar. Na verdade, não se compra “lixo”, compra-se um semi-acabado, fios pouco utilizados, compram-se os transformadores elétricos que têm chumbo, um óleo chamado ascarel que não se recicla.

A Convenção da Basiléia foi a primeira a atacar o que chamou de “Movimentos Transfronteiriços de Resíduos Perigosos e seu Depósito”. É via regulamentação do movimento internacional de recursos, do comércio internacional, que se protege o meio ambiente. Portanto, comércio internacional passa a ser o elemento normativo que se usa para impedir um movimento transfronteiriço, o que conflita de maneira direta com as regras da OMC. Na verdade, a consciência do meio ambiente é uma consciência nova no Gatt, durante toda a história o meio ambiente foi o inimigo do homem que sempre buscou sanear os lugares onde havia as malárias, “os males ares”, e saneamento nada mais que destruição do meio ambiente. Saneamento é feito em área onde tem água parada, bichos peçonhentos, voadores, cobras, e o que é isso senão um ambiente, hoje, extremamente protegido como os mangues, por exemplo, um ambiente detestavelmente horroroso, mal cheiroso, que é um dos *habitat* mais protegidos pela sua fragilidade.

O homem sempre usou o meio ambiente para as suas necessidades. Ao longo da história, Kant, por exemplo, um dos autores mais éticos já existentes, jamais falou que o homem precisava frear suas atitudes em respeito aos animais, em respeito às cavernas, ao meio ambiente ou às futuras gerações. A tônica do desenvolvimento é outra, tem no homem e em suas necessidades egoísticas a medida de todas as coisas, sem pensar que ele é parte de uma cadeia genética, uma cadeia biológica. Se o bicho faz mal ao homem, destruamos o bicho; se o meio ambiente nos é hostil, modifiquemos o meio ambiente. Sempre foi assim e sempre será assim, mesmo com a consciência moderna de hoje. Há uma discussão bastante interessante, hoje, sobre as futuras gerações. Tenho as minhas dúvidas se o homem mudará seu comportamento pensando em seus filhos. O homem sempre fez atender suas necessidades e criar problemas para as futuras gerações, embora dê de presente a essas mesmas futuras gerações uma cultura feita um foro já estudado. Ele recebe problemas, mas ele recebe, também, a tecnologia para resolver esses problemas; entretanto, ao desenvolver essa tecnologia, criará novos problemas para as futuras gerações. Hoje se diz que há um limite da própria natureza, até mesmo porque ela não é algo que se recicle eternamente. Portanto, há um limite nessa falta de consciência do homem.

Logo após a ECO 92, o assunto foi para a OMC quando começam as discussões maiores, inclusive, com força da opinião pública que estava realmente ativa em relação ao meio ambiente. Cria-se, então, na OMC um Comitê para estudo do tema que é especialmente indesejável na casa. Porque o interessante é o crescimento comercial, o aumento dos números de produção, o desenvolvimento industrial das nações. Se desaparecerem os bichos, ou se alguém ficar doente, problema não é meu, esse era o pensamento. O meio ambiente entrou na OMC, justamente, pela porta de contestação da liberdade de comércio. Na passagem do Gatt para a OMC, foi feito um Comitê de Comércio e Meio Ambiente. Meio ambiente não é um Conselho como é o TRIPS ou o TRIMS, é um assunto que está solto na OMC dentro de vários Comitês e em torno de várias questões. O problema é discutido no Comitê de Barreiras Técnicas, mas não só lá, em vários outros Comitês. No TRIPS, por exemplo, há problemas de meio ambiente relacionados à biodiversidade, em relação às patentes envolvidas com a biotecnologia. Se a Convenção da Biodiversidade diz que haverá um *pool* de conhecimentos relativos à biotecnologia, que é de interesse da humanidade, frustra-se a questão das patentes dos laboratórios americanos, o que justifica a não-participação americana na Convenção da Biodiversidade. Tudo o que se pensar sobre meio ambiente exigirá um limite à liberdade de comerciar, portanto essa é discussão hoje.

Foram feitas diversas tentativas de harmonização dos dois campos, algumas vezes se tem sucesso, outras não. Trago como exemplo alguns painéis havidos: da gasolina modificada, da tartaruga e dos golfinhos. Normas ambientais americanas proíbem a importação de gasolina com uma certa composição de enxofre, no caso eram gasolinas do Brasil e da Venezuela. Abrimos um painel contra os Estados Unidos que chegaram à conclusão de que aquelas normas que, pretensamente, eram de proteção da saúde e do meio ambiente, na realidade, eram normas de proteção da indústria nacional. Os Estados Unidos foram condenados e retiraram, portanto, aquela legislação de vigência. Na questão dos golfinhos, que tinha a ver com o *eco labeling*, os Estados Unidos pescavam o atum de acordo com uma técnica que levava em conta a convivência do atum com o golfinho, bastando, para tanto, apenas olhar onde havia golfinhos para saber que ali havia atum e pescava-se apenas o atum. Outra técnica é a de se lançar uma rede para pegar atum e pegar tudo o que vier na rede, seja atum, sardinha, golfinho ou tartaruga. A técnica consistia em deixar as redes perpendiculares, de modo que se pescava o atum, mas o golfinho ficava preso e não podia vir à superfície respirar, morrendo afogado. O espanhol pesca desta maneira com as redes perpendiculares, o americano não. Assim, no supermercado americano há a lata de atum espanhol e a lata de atum americano. No estande americano está assim: “nós salvamos o atum”. No estande espa-



nhol há um golfinho sendo enforcado. Lá não diz “não compre o atum espanhol”, mas é evidente que está lá e a dona de casa que viu o “Flipper” na televisão não irá comprar. Houve um painel e os Estados Unidos foram condenados porque isso era uma medida de *dumping* e concorrência desleal disfarçada. Os Estados Unidos não retiraram sua legislação, tanto que houve um segundo e terceiro painel.

Esses painéis devem continuar, porque os Estados realmente têm pressões internas em relação à proteção do meio ambiente. Muito obrigado pela atenção.

## DEBATES

MAURO GRINBERG

Passo à fase de perguntas e, de antemão, pergunto a um dos senhores. Há alguns dias li uma notícia nos jornais de que a *Federal Aviation Agency*, está reclassificando as empresas aéreas brasileiras, em função da segurança. Isso seria uma barreira técnica ou não-tarifária?

PAULO FERRACIOLI

Sem dúvida é uma forma de barreira, é um modo de complicar a vida de países em desenvolvimento. Existe uma norma da FA bastante restritiva, segundo a qual eles exigem que a manutenção de aviões seja feita com equipamentos aferidos em algum lugar que tenha rastreabilidade pelo NIST, o Imetro americano. Assim se exige que os equipamentos que venham a fazer manutenção no Brasil tenham que chegar por alguma forma às medidas tal como elas são feitas no NIST. O Imetro tem rastreabilidade, por normas de intercomparação, ao BIPM. Então, por regras, normalmente, aceitas de que os equipamentos aferidos por laboratórios credenciados ao Imetro, teriam validade nos Estados Unidos. Entretanto, a exigência da legislação é muito restritiva porque poucos países participam deste acordo multilateral de reconhecimento do BIPM, menos de 40 países. Estivemos lá há duas semanas, acertamos com o NIST, o problema está praticamente superado. Será elaborada uma carta da área internacional do Imetro, dizendo que o equipamento da aviação brasileira vale se aferido a partir de equipamentos acertados no Imetro.

Sem dúvida é uma barreira. Na América Latina, por exemplo, basicamente Brasil e Argentina e México são signatários do reconhecimento mútuo do BIPM. Os outros países passam a ter problemas e as companhias de manuten-

ção dos equipamentos desses aviões vão se tornar clientes de companhias americanas porque terão que aferir seus equipamentos, são elas que têm rastreabilidade ao NIST.

## RABI NASSER – ADVOGADO E ACADÊMICO

Professor Guido, gostaria de ouvir sua opinião sobre a idéia que alguns defendem a respeito da necessidade de um acordo específico no âmbito da OMC sobre padrões ambientais, sobre comércio e meio ambiente. Salvo engano há apenas um grupo de trabalho que faz esse estudo na OMC. Há quem defenda, principalmente entre os países mais desenvolvidos, a necessidade de um acordo específico estabelecendo padrões ambientais mínimos, assim como padrões trabalhistas, como cláusula social. A resistência entre os países em desenvolvimento é grande. O senhor, como estudioso do assunto, acha que o Brasil deve manter uma posição defensiva nesse aspecto? Um acordo específico daria mais eficácia à questão do meio ambiente na OMC, um órgão de solução de controvérsias que funciona, relativamente, bem?

## GUIDO SOARES

A idéia que se tem de uma norma internacional uniformizada ou mesmo harmonizada em termos de barreiras técnicas serve para evitar surpresas, para que haja uma boa movimentação de mercadorias no mundo todo e para que essas barreiras não sejam um pretexto para políticas protecionistas dos Estados.

Na questão do meio ambiente a norma proteção ambiental pode servir de máscara para a proteção do comércio, exemplo é o caso do atum. Mesma coisa no caso das PPM, processos e métodos de produção. “Compre o papel x porque ele é feito em florestas que são recicláveis. Não compre do Brasil porque o Brasil destrói a floresta tropical.” Então, como se chegar a padrões que sejam da liberdade de comércio e que ao mesmo tempo não sejam do desiderato do meio ambiente? Sobre a madeira, por exemplo, que é um insumo importantíssimo, há um Acordo de Proteção da Madeira que afirma a necessidade de comércio. Também, é muito difícil falar em uma norma de proteção do comércio que trata de tipificações alfandegárias e coisa do gênero e da norma ambiental, extremamente complexa, que fala de um ser protegido, de diversidade biológica. Essa diferença tem de ser protegida.

Um exemplo é a erosão genética. O cruzamento de animais de mesma raça e mesma origem provocará uma erosão genética, aparecerão as taras e outros problemas. Por isso, é necessário, de vez em quando, colocar em uma linha-

gem de cachorros um “vira-lata” para acrescentar algo de novo. Por causa da erosão genética, a plantação de trigo nos Estados Unidos estava decaindo, não havia mais semente para se trocar, estava tudo uniformizado e no mundo não existiam sementes novas de trigos. Foi necessário ir buscar na Etiópia, onde as tribos cultivavam uma semente diversa da de trigo, e foi esta semente cultivada na Etiópia que injetou “sangue novo” na produção de trigo dos Estados Unidos. Assim, essa diversidade biológica é necessária para a própria sobrevivência do homem. Na medida em que a OMC tende, com a regra do homem, a uniformizar tudo, como fica a questão da biodiversidade?

A OMC é uma das poucas organizações internacionais extremamente racional, extremamente organizada, onde há um sistema de sanções que não existe em nenhum outro lugar. Lá há um “panel” para a obrigação efetiva dos Estados que não cumprem as normas internacionais. Por outro lado, não existe uma organização que cuide de meio ambiente. Há um sem-número de organizações que tratam das questões do meio ambiente. A Unesco cuida do patrimônio e do homem; a Convenção da Basileia tem um Secretariado na Genebra; a Convenção do Clima em Bonn; a Convenção da Biodiversidade um Secretariado em Monreal. Cada secretariado desse é um mundo à parte que não se comunica; há problemas de financiamentos; há animais que estão em várias convenções; há meios ambientes que estão em várias convenções; a Convenção do Clima trata de gás; a Convenção de Montreal de outros gases, às vezes são os mesmos. Logo é um verdadeiro caos, isso porque o meio ambiente é um assunto novo. Ele surge conforme as necessidades do mundo. Mesmo a Convenção POP, que acho extremamente interessante, porque ela tenta proteger o mundo dos materiais altamente tóxicos, irá conflitar com outras convenções que já falam de gases tóxicos. Assim, mesmo que haja na OMC esta tentativa, ela visará muito mais a questão do comércio e, a meu ver, os conflitos continuarão.

## LUÍS ARTHUR GUIMARÃES - ADVOGADO

Partindo do pressuposto que, inexistindo distinção entre capital estrangeiro e capital nacional, uma empresa nacional cujo capital seja estrangeiro, que tenha no passado produzido produto tóxico e que a produção seja vedada também hoje no Brasil, e os resíduos tenham permanecido aqui, qual a análise que o Professor Guido faz do tratamento dado a esses resíduos tóxicos?

## GUIDO SOARES

Havia uma empresa estrangeira que recebia material tóxico, seja como insu-  
mo, seja como lixo disfarçado. Como era estrangeira, ela enviava e esse lixo

ficava aqui; depois passou a ser brasileira, o que não tem muita importância. O que fazer com esse lixo que ficou aqui?

Essa é uma questão nova, surgida com a Convenção da Basileia no início da década de 80, antes não havia a preocupação do que entrava ou saía. Quanto a questão da análise dos resíduos atuais, minha resposta jurídica, partindo da Convenção, é que esse lixo seria brasileiro, mesmo porque não existe resíduo transnacional. Houve, no passado, o transporte de lixo, que está aqui; agora, vamos ter que conviver com isso. Por outro lado, não vejo como aplicar as normas atuais de responsabilidade pelo que foi feito. Possivelmente, como advogado, o senhor poderá, ao analisar o nexo causal do dano, dizer se o dano atual à saúde ou ao meio ambiente é causado pelo lixo que veio naquela época; a partir daí pode-se falar em responsabilidade.

#### MARIA NAZARÉ – CONSELHEIRA DO ITAMARATY

O assunto da compatibilização das normas ambientais com a questão do comércio. Ouvindo a palestra, recordei-me que a Declaração de Doha, parágrafo 31 ou 33, determina a negociação dos bens ambientais. O CTE, Comitê de Comércio e Meio Ambiente da OMC, como não tem um mandato negociador, delegou essa competência para o Comitê de Acesso a Mercados. O Ministro Guido falou muito bem da complexidade da norma ambiental, que além de complexa é subjetiva, o que é sustentável para um país pode não ser sustentável para outro país. Um exemplo são as florestas que nos trópicos podemos renová-las a cada 15 anos, já no hemisfério norte essa renovação leva 30 anos, assim, em tese, a madeira brasileira seria sustentável a cada 15 anos.

Gostaria de perguntar ao Professor Guido, como ele vê essa determinação da Declaração de Doha, de que podemos agora negociar o bem ambiental, em face da subjetividade do que venha a ser um bem ambiental? Talvez estejamos dando entrada à questão ambiental, pela porta da frente da OMC, à luz da necessidade de talvez encontrarmos uma definição para o que seja bem ambiental. Obrigada.

#### GUIDO SOARES

Tenho a opinião de que a patrimonialização, a transformação das coisas em bens, propriedades, facilita. A nomeação do mar como patrimônio comum da humanidade, um tema recorrente no direito ambiental, os bens a serem preservados para o futuro da humanidade, das gerações. O homem, em geral, tem a mania de “coisificar as coisas” para se ter mais claras as relações. Ao coisifi-

car o meio ambiente como um bem, possivelmente. No comércio, foi depois de muito tempo que os bens imateriais, a TRIPS, entraram na OMC. Eu diria que 80% do que se discute na OMC são bens. Entra o direito imaterial para a OMC com o TRIPS, quando isso implica no pagamento do direito intelectual, das patentes, autoral etc.

É importante ter em mente que essa técnica de patrimonialização às vezes não funciona. Qual a técnica que na OMC consideraremos como um bem? A técnica será claramente transacionável e esse bem terá um valor econômico, será um bem de transação, quando na verdade, não necessariamente, os bens têm essa dimensão, esse valor econômico no meio ambiente. Por exemplo, como valorar, economicamente, um mico-leão dourado? Como quantificar, valorar esse bem? Bem, segundo o direito, é algo que tem um valor e uma utilidade. Logo, na medida em que não tem utilidade, não é um bem.

Um exemplo foi a proibição na Austrália da construção de uma hidrelétrica, que geraria alguns mil quilowatts para uma certa região, porque havia no rio um peixe, feio, que não se comia, não tinha função nenhuma na cadeia biológica, não servia para nada, mas era o único peixe do mundo e só existia naquele rio. Assim, não se construiu a hidrelétrica porque não se sabia o que aconteceria com o desaparecimento daquele peixe. Peixe que não poderia ser feito em laboratório.

Em relação à pergunta da Conselheira, deixo minha perplexidade e minha desconfiança de que isso possa surgir, pois a classificação de bem depende de um critério subjetivo e qual a utilidade que aquele bem terá. Se já existe uma discussão na própria economia sobre o que é utilidade do bem, como colocar isso na OMC, que tem países desenvolvidos e em desenvolvimento com interesses e valorações distintas?

EDUARDO

Gostaria de contribuir para a resposta do colega sobre o transporte de resíduos, caso me permitam. Parece-me que esta doutrina que estão aplicando a tudo, *Disregard Doctrine*, a desconsideração da personalidade jurídica e a culpa objetiva, talvez se tenha uma chance de aplicar a responsabilidade.

MAURO GRINBERG

Agradeço a todas as intervenções e passo a palavra para as considerações finais do Paulo e Professor Guido.

## PAULO FERRACIOLI

Aproveito o encerramento para tocar em dois pontos muito interessantes que apareceram durante o debate. O primeiro deles a respeito dos PPMs, métodos e processo produtivos, que é um acordo que tenta evitar barreiras oriundas de exigências. Afirma que as exigências devem se basear em *performances* e não no método produtivo. O único painel que teve completo seu ciclo, até agora, o Caso do Asbesto, passa por uma situação curiosa, porque houve decisão do órgão de apelação da OMC, que disse que, caso em discussão, ainda que uma telha, seja de qual origem fosse, orgânica, barro etc., se essa telha tivesse o mesmo efeito, a mesma *performance* de uma telha de amianto. Ou seja, pela primeira vez foi claramente admitido o fato de que, embora a telha de amianto possa ser feita com fibras cancerígenas, isso abre espaço para toda a discussão do PPM. Qual o tipo de produto, orgânico ou não, usado na produção da cenoura, questão levantada pela Suíça. A questão não está solucionada, houve uma discussão muito grande no órgão de apelação.

O segundo ponto diz respeito ao caso dos golfinhos e das rotulagens ambientais obrigatórias ou não. Há uma posição suíça extremamente forte. Porque, no que se refere ao consumidor, certo tipo de informação retira um produto do mercado, trata de questão que ultrapassa a fronteira do país, o produto entra, mas não é vendido. O caso dos golfinhos é apenas um de inúmeros outros. No momento, a questão mais candente diz respeito aos AGMs, e se se deve ou não rotular um produto geneticamente modificado. Exigida essa rotulagem o consumidor europeu não comprará o produto, mesmo que não haja nenhuma evidência de que esse produto faça mal. Assim, se não há resistência, por que rotular? Ainda, até que ponto pode-se aceitar essa discussão dentro dos objetivos chamados legítimos pelos quais se pode fazer regulamento. O que o acordo claramente diz é evitar práticas enganosas ao consumidor e entre evitar práticas enganosas e dar informação em rótulos há um longo caminho a percorrer. Obrigado.

## GUIDO SOARES

Apenas gostaria de acrescentar algo ao que foi dito sobre responsabilidade. Realmente, é um assunto interessante e o que, talvez, se colocaria sobre a pergunta da empresa estrangeira que vem aqui, estraga todo seu lixo e depois se transforma em uma empresa estrangeira, como fica questão da responsabilidade. Trata-se realmente da questão da desconsideração da responsabilidade, mas também do problema da responsabilidade por causas múltiplas. Algo feito lá que projeta seus resultados aqui, considera-se a fonte do dano ou o

---

local onde se deu o efeito. Essa é uma discussão terrível de direito internacional.

O assunto para mim deve ser enquadrado em uma única perspectiva. A OMC parte do pressuposto de que o comércio deve ser livre, ele não pode ser regulado pelo Estado, tanto que dirigismo estatal não é possível na OMC. De outro lado, meio ambiente é total intervenção do estado na vida do particular sem pedir licença, na defesa da saúde pública, bens protegidos, bens aqui regulados e definidos na lei interna brasileira, normas constitucionais, inclusive, e de intervenção direta do Estado. Esses dois universos vão se chocar. De um lado a liberdade de comércio, de outro a total intervenção estatal tendo muitas vezes o Ministério Público como advogado do mico-leão, da baleia e do urso, cuja responsabilidade é dada pela Constituição Federal que traz normas claras e cogentes. São, portanto, dois universos difíceis de se conjugar. É a minha posição. Obrigado.





---

II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL  
DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS  
17-08-2002

**PAINEL IV - DEFESA COMERCIAL NO MUNDO**

***UBIRATAN MATTOS***

Passo a palavra à Professora Vera Thorstensen para que dê seqüência à palestra iniciada ontem.

***VERA THORSTENSEN***

Bom dia a todos. Pretendo encerrar os pontos que dei início. A respeito de regras, temos o Comitê negociador de regras, onde estão *antidumping* e subsídios. Sugiro atenção ao ler o Mandato de Doha onde se lê: “*We agree to negotiations on... antidumping* e subsídios, para esclarecer e aperfeiçoar disciplinas, preservando conceitos, princípios, a eficácia dos acordos de seus instrumentos e objetivos”. Isto em um bom “gattês” significa que se pode mexer em pouca coisa nos conceitos já existentes. Os Estados Unidos deixaram claro que esta era a condição para que entrassem na rodada.

Até Cancun, 14 de setembro do próximo ano, devem-se indicar os dispositivos e disciplinas que os membros querem reabrir. Subsídios esta parado, apesar de constar no mandato negociador, com especial atenção para o subsídio à pesca. Aí está o trabalho para os senhores e para o IBRAC para os próximos anos. Caso leiam a Carta de Genebra terão o número de propostas, a idéia é reabrir o conceito de *antidumping* e me recuso a discutir qualquer um deles. Também há a importância de se reabrirem as questões sistêmicas dos acordos regionais.

Por fim, gostaria de mostrar a área de concorrência e investimento. Sobre investimento, o Mandato de Doha traz como um de seus objetivos um acordo para garantir a estabilidade, a transparência e a previsibilidade para os investimentos diretos estrangeiros, o que até Cancun é apenas para estudar. Como mencionei, a Índia, apoiada pelos países da Asian, não permitiram que o tema entrasse como negociação imediata, por isso, o que fazemos em Genebra é estudar os temas.

Proponho uma leitura dos *papers* do Secretariado que está fazendo uma revisão da discussão do Comitê dos últimos quatro ou cinco anos, colocando quais os pontos políticos das discussões sobre: a) escopo; b) definição – o que é. Investimento por fora entra ou estamos falando de investimento direto, o que é isso, o que não é, onde fica a transferência de tecnologia, é por patrimônio, transação, qual o conceito; c) transparência; d) não discriminação – entre nações, artigo 1.º, e entre capital estrangeiro, artigo 3.º, esta muito importante para os acordos regionais; e) modalidade e preestabelecimento – preestabelecimento é o acesso a mercados de investimentos, o que os países estão dispostos a abrir ou não; o México, por exemplo, discute petróleo. A grande discussão está no modelo de vista negativa que os Estados Unidos querem impor, onde tudo está liberalizado, ao menos que se aponte a exceção. O Mercosul e todos os países em desenvolvimento querem a lista positiva, um é mais amplo, o outro mais negativo.

Discute-se a cláusula de desenvolvimento que dá abertura para examinar se TRIMS é medida de desenvolvimento ou não e se poderia ter uma exceção do acordo atual. Também, sobre exceções de salvaguarda de balança de pagamento, discute-se se deverá haver solução de controvérsias nesse acordo. Problema, aqui, trazido pelos Estados Unidos, é multinacional levando Estado para a controvérsia.

Sobre concorrência, o objetivo é dizer se se deve ou não haver um quadro multilateral para o tema, decisão que ficou para a 5.ª Ministerial, via consenso explícito. O mandato negociador de Doha limita a discussão à transparência, ao procedimento, *due legal process* – devido processo legal, não discriminação e aos cartéis nocivos. Ainda, a questão da cooperação voluntária ou não – *positive and negative committing* – traduzido como cortesia. Tudo isso está no acordo de reforço das instituições dos países pequenos. Também, o mandato fala de tratamento especial e diferenciado – esta é a brecha para que os países em desenvolvimento discutam se deve ser obrigatório ou não, tema importante, inclusive, para *antidumping*; no fundo o parágrafo 15 do artigo *antidumping* incita os países a, antes de aplicá-lo, tentarem alternativas mais diplomáticas e, em uma discussão de tratamento diferenciado, se esse dispositivo é mandatário ou não. Muita atenção ao tratamento diferenciado que está em todos os acordos da OMC.

Transparência e compras governamentais não se têm discutido muito, por causa da questão de acesso a mercados das compras governamentais, apenas transparência. Facilitação de comércio e rapidez nos lucros de comércio, que seria o objetivo. A idéia é reabrir algumas questões do Gatt velho, como livre

trânsito de taxas e formalidades na importação e exportação e transparência, que é a publicação administrativa de todos os regulamentos.

O mandato para meio ambiente, antes discutido, é duplo; traz uma parte para negociar e outra para estudar. A parte de negociação é a relação das regras da OMC com as obrigações comerciais específicas nos MEAs (Multilateral Environment Agreements); há também uma nova sigla, as OCEs (Obrigações Comerciais Específicas). O problema são os países que não são membros de uma ou outra convenção, como os Estados Unidos que não são membros de nenhuma. São mandatárias as trocas de informações entre os secretariados dos MEAs e da OMC. Sobre a redução e eliminação das tarifas e barreiras não-tarifárias de bens e serviços relacionados a meio ambiente, o Professor Guido deu uma ótima pista. Primeiro, se o Brasil tem interesse ou não em vender produtos ecologicamente corretos; segundo, talvez o valor agregado do produto seja maior porque ele é feito sem ONGs, sem substâncias tóxicas etc.

A outra parte fala de examinar, a exemplo, o efeito das medidas do meio ambiente sobre acesso ao mercado, tudo do meio ambiente que crie barreiras. Os dispositivos dos MEAs ou TRIPS e as exigências de rotulagem, que não têm mandato negociador. Uma das cláusulas importantes do mandato é não alterar direitos e obrigações dos membros. Sobre tratamento especial e diferenciado, que falei pouco, trata da definição de prazos maiores para a definição dos acordos e sobre cláusula de boa vontade, que fala da não-aplicação até o esgotamento da negociação diplomática. Em Doha há um mandato negociador para se estudar tratamento especial e diferenciado. A intenção dos indianos é transformar o *should* no *shall*, sob o argumento de transformar as cláusulas de tratamento especial ou diferenciado de cláusulas de boa vontade em mandatárias.

O objetivo é a revisão de todas as cláusulas existentes tornando-as mais precisas, efetivas e operacionais. Acredito que seria importante mostrar todos esses temas do mandato de negociação.

Entretanto, antes de encerrar, gostaria de dizer que mais importante do que discutir o Mandato de Doha nesta sala, é discutir o papel do IBRAC para os próximos anos. Trago uma nova proposta para a sigla IBRAC – Instituto Brasileiro das Relações de Antitruste e Comércio. Isso porque eu acredito que não se deva discutir apenas concorrência sob pena se esquecer de todo o resto. Seria extremamente interessante e útil que se continuasse com o estudo de concorrência, mas que não se deixasse o estudo de defesa comercial, analisando o impacto do TRIPS na concorrência, o impacto de investimento na concorrência e assim por diante. Se prestarem atenção, verão que todos os acor-

dos da OMC têm algo de concorrência, implícita ou explicitamente. Talvez a mensagem mais importante seja a de que o IBRAC tem um papel importante no momento da negociação, analisando, por exemplo, telecomunicação, serviços, investimento. Há muito trabalho a ser feito e creio ser este um papel nobre que o IBRAC pode desempenhar. Esta poderia ser uma nova missão para o IBRAC nos próximos anos. Obrigada.

## **A OMC a Rodada de Doha e as negociações regionais**

Vera Thorstensen

Slide 2

### **OMC**

- OMC - objetivos e funções
- Membros e principais atores
- Estrutura
  - . Conferência Ministerial
  - . Conselho Geral
  - . Conselhos de Bens, Serviços e Trips
- Funcionamento

Slide 3

## **Princípios Básicos**

- Tratamento da Nação Mais Favorecida
- Tratamento Nacional
- Listas de Compromissos
- Transparência
- Exceções
  - . segurança, saúde e moral pública
  - . conservação recursos naturais exauríveis
  - . acordos regionais

Slide 4

## **As Rodadas de Negociações**

- 8 rodadas - 9a. é Doha
- 1a.- 6a. - rodadas sobre tarifas
- 7a. - Rodada Tóquio: tarifas, BNT, Códigos
- 8a. - Rodada Uruguay: regras, agricultura, têxteis, serviços, propriedade intelectual
- 9a. - Rodada Doha: investimento, concorrência, facilitação, TCG, meio ambiente (cláusula social)

Slide 5

## **Rodada de Doha**

- Histórico
- Conf. Min. Seattle - 1999
- Conf. Ministerial Doha - 2001

Slide 6

## **Estrutura das negociações - 1**

- CNC - Comitê de Negociações Comerciais
- Grupos Negociadores - Acesso a mercados
  - Regras (AD, S, ARC)
- Sessões Especiais - Agricultura, Serviços, SeD,  
MA, Trips, Sol.Controvérsias
- Grupos Trabalho - Inv, Conc, TCG,  
Dívida/Finanças, Tranf.Tec.

Slide 7

## **Estrutura das Negociações - 2**

- Comitês - Implementação
- Conselho de Bens - Facilitação
- Conselho Geral - Comércio Eletrônico
  - Pequenas Economias
  - Capacitação e Assistência Técnica.

Slide 8

## **Princípios da Rodada**

- Consenso
- Compromisso único - “single undertaking”
- Linguagem - “we agree to negotiations”
  - “we agree to examine”
  - “we agree to review”

Slide 9



## **Implementação**

- 100 questões levantadas em Seattle
  - . mandatadas, boa vontade, S&D, negociação
- Decisão da Conf.Min.Doha - 40 questões
- Lista Questões Pendentes - 60 questões
  - . Para.12 - inclui no Programa de Trabalho
  - . foros - GN ou SE
    - órgãos relevantes - Trims, Tex, TBT, SPS, Salv.
- Prazo - 12/2002

Slide 10

## **Agricultura**

- Neg - acesso a mercados (substancial)
  - subsídios à exportação (eliminação)
  - apoios internos (substancial)
  - SeD
    - questões não comerciais
- Prazo - Modalidades - 31/3/2003
  - Compromissos - V Min.
- Mandato - “neg amplas x sem prejudicar resultados”

Slide 11

## **Serviços**

- Modos prestação: 1-transfronteira 2-consumidor  
3-presença comercial 4-mov.pessoas
- Modalidades - aprovadas em 3/2001
- Segmentos - Fin, Teleco, Const, Entrega, Educação, MA,  
Transp, Turismo, Profissionais, Com.Eletrônico (?)
- Regras horizontais - salvaguardas, subsídios
- Prazos - pedidos 30/6/2002  
- ofertas 31/3/2003

Slide 12

## **Acesso mercados- prod.não-agrícolas**

- Obj - reduzir ou eliminar -tarifas, picos, escaladas  
- reduzir ou eliminar - BNT
- Cobertura - ampla - sem exclusões a priori
- SeD - sem reciprocidade
- Modalidades - tarifas de base, anos referência
- Forma de neg - requisição e oferta  
- fórmula
- Prazo - modalidades 4/2003

Slide 13

## Regras

- AD e Subsídios
  - . esclarecer e aperfeiçoar disciplinas
  - . preservando conceitos, princípios, eficácia dos acordos e de seus instrumentos e objetivos
  - . SeD
  - . Fase inicial - indicar dispositivos e disciplinas
- Subsídio à pesca - novo acordo x mesmo acordo
  - PEDs

### Slide 14

## Antidumping

Investigação: dumping, dano, elo causal  
 Questões p/revisão - "Friends of AD"

- |                     |                                      |
|---------------------|--------------------------------------|
| . valor construído  | . def. produto sob investigação      |
| . mercados cíclicos | . def. indústria doméstica           |
| . proibição zeroing | . regra de apoio do setor p/ petição |
| . dano acumulado    | . regras p/ início da investigação   |
| . relação causal    | . det. valor normal                  |
| . ameaça de dano    | . det. dano                          |
| . de minimis        | . acordo de preço                    |
| . fatos disponíveis | . revisões                           |
| . lesser duty       | . preço de exportação construído     |
| . sunset            | . amostragem                         |
| . interesse público | . ajuste custos p/det. valor normal  |

### Slide 15

### **Acordos Regionais**

- Obj - esclarecer e aperfeiçoar disciplinas e procedimentos
- Artigo XXIV GATT e Artigo V GATS
- SeD
- Questões procedimento - Notificação
  - Revisão periódica
  - Status legal dos relatórios
- Questões sistêmicas - parte substancial do comércio
  - outros regulamentos de comércio
  - cláusula habilitação - exame CRTA?

#### Slide 16

### **TRIPs**

- Neg. - sistema de notificação e registro indicação geográfica
  - . vinhos e espirituosos (Acordo)
  - . outros produtos alimentares (Para.12)
- Neg. - relações TRIPs - Para.12 - biodiversidade, folclore, conhecimento tradicional
- Revisão Art.27.3 - patente microorg. e plantas
- Revisão Art.71 - revisão do acordo
- Declaração de Doha sobre TRIPs e Saúde

#### Slide 17

## Investimento

- Obj - acordo p/ garantir estabilidade, transparência, previsibilidade p/ IDE
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- GT - esclarecer:
  - . escopo e definição
  - . transparência
  - . não discriminação
  - . modalidades pré-estabelecimento
  - . cláusula desenvolvimento
  - . exceções e salvaguardas BOP
  - . consultas e SC
  - . SeD

Slide 18

## Concorrência

- Obj - acordo - quadro multilateral
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- GT - esclarecer:
  - . princípios - transparência
  - procedimentos
  - . cooperação voluntária
  - . reforço instituições PEDs
  - . SeD
  - não discriminação
  - cartéis nocivos

Slide 19

## **Transparência Compras Governamentais**

- Obj - acordo
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- GT - esclarecer: transparência
  - não incluir acesso a mercados

Slide 20

## **Facilitação de comércio**

- Obj - acordo - > rapidez nos fluxos de comércio
  - . entrada e despacho mercadorias
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- Conselho Bens - rever e esclarecer:
  - . Art. V - liberdade trânsito
  - . Art. VIII - taxas e formalidades relacionados exp.e imp.
  - . Art. X- transparência - publicação/administração regulamentos do comércio
  - . identificar prioridades dos Membros e PEDs

Slide 21

## Solução Controvérsias

- Neg - aperfeiçoar e esclarecer o mecanismo
- Questões: Prazo: 5/2003
  - . direito apelação do painel de implementação
  - . composição do painel de implementação
  - . transparência
  - . prazos . carrossel
  - . reformas estruturais - lista fixa painelistas - Org.Apelação
  - . sequenciamento - painel implementação x  
painel compensação/retaliação

Slide 22

## Meio Ambiente

- Neg - relação regras OMC e obrig. com. específicas MEAs  
(problemas: membros x não-membros, definição OCE)
  - troca de informações secretariados MEA x OMC
  - redução/eliminação tarifas/BNT bens/serviços MA
- Examinar - efeitos das medidas MA sobre acesso mercados
  - dispositivos MEAs x TRIPs
  - exigência de rotulagem
- Trabalho - identificar e esclarecer regras OMC nos MEAs
  - não alterar direitos e obrigações dos M
  - PEDs

Slide 23

## **Outros temas**

- examinar as questões e fazer recomendações
- Pequenas Economias
- Dívida e finanças
- Transferência de tecnologia

Slide 24

## **S&D-Tratamento Especial e Diferenciado**

- Def - prazos maiores, limites maiores, cláus.boa vontade
- Doha - S&D parte integral dos acordos da OMC
- Obj - revisão cláusulas S&D para:
  - . reforçar . + precisas
  - . + efetivas . + operacionais
- Hipóteses: acordo único x cláusulas todos acordos



No IBRAC nós sempre aceitamos desafios e este está aceito. A mudança do nome seria demais, mas vamos considerar. A segunda palestra será feita por Marcelo Calliari, que conseguiu o casamento perfeito entre a economia e a advocacia. Ele é economista e advogado. Mestre em Direito por Harvard e terminando o doutorado em Direito Internacional pela USP. Ex-Conselheiro do Cade, participou no período de gestão de delegações brasileiras no Mercosul, Alca, OMC, OCDE, em assuntos relativos a concorrência e regulação. Entre tantos indicativos, destaco o fato de ser Conselheiro do IBRAC, junto com o Ministro Celso Lafer. Passo a palavra ao Marcelo.

### **MARCELO CALLIARI**

Bom dia a todos. Gostaria de agradecer as palavras mais que generosas do Ubiratan. Minha idéia é voltar ao tema da concorrência e tentar explorar um pouco por que se fala de concorrência em um evento de comércio. Como esse tema ganhou uma dimensão internacional, depois de cinco ou seis décadas como um tema eminentemente doméstico dos países que tratavam da discussão. De modo muito breve, peço desculpas de antemão pela superficialidade, para tratar da relação de concorrência e comércio e a abordagem que o tema tem recebido em diferentes frentes de negociação comercial internacional, seja bilateral, regional, nas áreas de integração e multilateral na OMC e International Competition Network. Finalmente, explorar as perspectivas futuras.

Inicialmente, o que tem acontecido com a defesa da concorrência nas últimas décadas virou um tema global em virtude da disseminação das leis antitruste após os anos 80. Falávamos em poucas dezenas de países até meados dos anos 70 dispendo de legislações internas de defesa da concorrência. Isso mudou radicalmente após os anos 80; primeiro, pela disseminação de reformas econômicas dos Estados por que passaram países em desenvolvimento, mas também da Europa Ocidental. É válido lembrar que diversos países da Europa Ocidental também sofreram o processo de redução do Estado, privatização e regulamentação e muitos não tinham legislação de concorrência até as décadas de 80 e 90, incluindo Itália, Bélgica, Holanda e outros. Sem dúvida, muito desse aumento deveu-se a países em desenvolvimento na América Latina, Europa Oriental e Ásia. Hoje há mais de 90 países com legislação interna de defesa da concorrência, dados esses de duas semanas atrás, sendo que 50 desses com controle de concentrações.

Outro fator que trouxe o tema da concorrência para a esfera internacional foi a extraterritorialidade dessas legislações. Isso uma invenção americana no início do tratamento do tema que dizia, basicamente, que se uma prática tem efeitos no meu país, ainda que ela se realize em outro país, tenho competência para apreciá-la. Faz sentido econômico, na medida em que uma ou outra prática ocorre em outro país. Um cartel que é definido em um lugar pode gerar efeitos em diversos países. Se as legislações restringissem-se aos próprios territórios, abrir-se-ia um campo imenso para efeitos anticompetitivos que não teriam como ser monitorados. O Brasil também, expressamente, adotou essa linha na legislação de defesa da concorrência na Lei 8.884/94, artigo 2.º. Outra questão fatural, que todos conhecem, o processo de globalização, e uma crescente atuação transnacional das empresas. Assim, há operações que afetam diversos países, simultaneamente, colando desafios para as autoridades; há condutas que afetam diversos países, na medida em que empresas praticantes dessas condutas têm atuação transnacional.

Alguns dos desafios colocados pelas autoridades são a investigação – muitas vezes a prova que se precisa está em outro país; a parte de *enforcement* – como aplicar a legislação, como vou obrigar as empresas a cumprirem, vou impor medidas a condutas de origem em diversos países; e a consistência da decisão das autoridades nacionais envolvidas em uma mesma questão. Além disso, há a questão dos custos privados que são crescentes, com esse sistema de múltiplas jurisdições envolvidas. Finalmente, em paralelo, há a proliferação dos acordos regionais de integração que trazem essa questão no bojo de cada um deles.

Apenas para dar uma idéia do panorama mundial, como esse tema, efetivamente, se tornou global. Os amarelos são os países com leis de defesa da concorrência; é claro que ter uma lei e aplicá-la são coisas totalmente diferentes, a China consta como um dos países que lei de defesa da concorrência. O avanço dessa legislação é muito claro, há diversos países que já adotaram essa lei e a estão desenvolvendo. Há uns três anos o Banco Mundial organizou um seminário em Bangcoc, em que houve uma discussão muito grande em relação a países do Sudeste asiático que estavam negociando junto a seus parlamentos a adoção de leis desse tipo. É muito clara a tendência de expansão.

Alguns exemplos de casos que têm esse impacto transnacional e são conhecidos de todos: Coca Cola/Kaiser e Schweeps, na área de bebidas; America Online e Time Warner; MCI e Sprint, embora não tenha acontecido, chama atenção porque teria um impacto brutal no Brasil, na medida em que a MCI era dona da Embratel e a Sprint acionista da Intelig, à época as únicas empre-

sas com concessão para atuarem nas ligações de longa distância no Brasil, ou seja, uma operação lá fora que teria como resultado um monopólio no Brasil no setor regulado; General Electric e Haneywell, um caso que gerou um conflito gigantesco entre Estados Unidos e União Européia e colocou a necessidade do tratamento internacional da concorrência. A General Electric tentou comprar a Haneywell, ambas empresas americanas, e o órgão de concorrência da União Européia vetou a operação. Foi a primeira vez que uma operação de empresas americanas aprovada nos Estados Unidos foi vetada por órgãos externos; HP e Compac; todos os casos de empresas farmacêuticas que afetam, praticamente, o mundo inteiro.

Há casos de condutas com condenações nos Estados Unidos, mas que, segundo os americanos, eram cartéis internacionais, que estão sendo julgados por diversas jurisdições. Coloco o caso Fuji x Kodak, que não foi um antitruste e que faz esse elo. A Kodak tentava há muito tempo entrar no mercado japonês, sem sucesso. O governo americano tentou de diversas formas, a Kodak também tentou, sem conseguir ser um *player* significativo no mercado. Levaram o caso à OMC. Houve uma grande discussão e a OMC concluiu que não era um caso de comércio.

Outro caso Mobyll x Ericson, que foi julgado em 16 jurisdições, contando a União Européia como uma, porque foi um caso que caiu nas malhas da União Européia como um todo e não dos países-membros. Isso para se ter uma idéia da complexidade do caso, com imposição de penalidades em diversos países. A decisão americana é apenas uma de centenas de páginas com ordem de desinvestimento, entretanto, aprovado nos vários países. Isso para dar uma idéia da complexidade do assunto.

Tratemos agora da relação de concorrência e comércio. Na realidade são dois temas que partem do mesmo fundamento conceitual. Falo em comércio aqui não como a imposição no direito *antidumping*, mas a política brasileira que é de avançar rumo a uma liberalização de comércio. Essa é a posição do Brasil e esse é o fundamento de todo o sistema multilateral de comércio. Neste sentido, o fundamento converge com o direito da concorrência que é a crença de que um sistema de mercado gera uma locação mais eficiente de recursos, seja dinâmica, seja estática, gerando, com isso, maior bem-estar. Essa é a lógica atrás, tanto do sistema multilateral de comércio quanto de um modelo de vantagens comparativas na economia internacional, evidentemente, muito mais sofisticado. Não entrarei no mérito da questão, mas este é o modelo ideológico tanto do sistema do comércio internacional quanto da defesa da concorrência em cada um dos países. Buscar uma economia eficiente que gere mais

bem-estar. Portanto, os objetivos mediatos de longo prazo de ambas são semelhantes.

Há, entretanto, muitas diferenças quanto aos objetivos imediatos e quanto aos instrumentos, que em muitos casos podem ser conflitantes. Também, o escopo geográfico dos instrumentos utilizados na proteção do comércio e concorrência, o que não é uma questão simples. Pode-se considerar a prática de uma empresa que vendeu a preço baixo. Ela poderá ser analisada, em função de uma reclamação, por um órgão nacional, se for uma empresa local, se ela estiver vendendo em um mesmo país; se ela estiver há 20 metros além da fronteira de um outro país e estiver vendendo com esse preço, a reclamação será tratada de outra maneira, por outro órgão, de acordo com outro corpo conceitual. A defesa da concorrência alcança, como falei, práticas transnacionais. A venda de um produto com um preço resultado de um cartel também poderá gerar uma investigação de defesa da concorrência, embora ela atravesse fronteiras.

A definição de mercado, tecnicamente, é diferente. Os mercados, nos casos antitruste, são definidos de acordo com a substitutibilidade da demanda e da oferta, no limite, uso de cálculos de elasticidade. Em defesa comercial, o mercado é definido, principalmente nos casos de *antidumping*, baseado nas características físicas do produto. Vimos isso na análise de Decom que é bastante sofisticada.

Na verdade, vou tratar aqui de preço predatório, o que geralmente se equipara a *dumping* cujo conceito, conforme visto, é o preço abaixo do mercado ou do preço normal construído; o dano e a existência do nexo causal geram a possibilidade de aplicação do direito *antidumping*. No caso da defesa da concorrência é o preço abaixo do custo – há uma discussão teórica infundável sobre qual o custo adequado, a teoria do Areeda Turner que preconiza o custo variável médio, com o custo adequado para esse cálculo – com a possibilidade de dano à concorrência. São conceitos diferentes que geram análises diferentes. O foco do antitruste é a proteção do mercado e o consumidor, enquanto o foco da proteção comercial é o empresariado nacional, os empregados do setor e toda renda gerada por ele. Uma frase clássica que tem origem em uma decisão americana da década de 70 diz que o antitruste protege o processo concorrencial e não o concorrente. Neste sentido, a preocupação com o bem-estar específico de uma empresa tende a ser estranho à defesa da concorrência.

Um exemplo extremo é um produtor monopolista na Coreia, outro no Brasil, ambos vendem seu produto a 100 unidades de moeda qualquer nos seus res-

pectivos países com uma margem de lucro gigantesca, de 50 por exemplo. O produtor coreano resolve entrar no Brasil baixando um pouco sua margem de lucro, vendendo por 60 em vez de 100. Ele estará tendo lucro e poderá sustentar isso indefinidamente. No início, a autoridade de concorrência vê isso com satisfação porque acirra a competição no país. Fazendo uma análise simples, o preço está sendo vendido abaixo do preço do mercado de origem; há um dano porque a empresa nacional perdeu o mercado, há umnexo causal porque sem aquele produto não teria havido dano, ele poderia, inclusive, ter sido objeto de direito *antidumping*, enquanto jamais haveria um problema anticoncorrencial. Seria a entrada de um produto novo, que acirraria a concorrência e beneficiaria o consumidor, ainda que o produtor nacional fosse prejudicado, o que ele evidentemente é.

Explicando o que seja preço predatório. Há a situação inicial que é aquela do preço concorrencial em que há várias outras linhas, variando próxima a esta primeira linha, ou seja, há vários produtores com preço semelhante em uma situação normal. O produtor em questão resolve abaixar seu preço; até aqui, pode ou não ser uma questão concorrencial, a questão será se ele está cobrando abaixo do custo, porque se ele estiver apenas reduzindo sua margem não é um problema concorrencial. Mesmo se ele estiver reduzindo abaixo do custo isso se tornará um problema concorrencial, um problema para o mercado, se esse produtor não só reduzir o preço, mas se o mantiver baixo tempo suficiente para eliminar toda, ou quase toda, concorrência do mercado. Embora a preocupação surja no momento da redução do preço, na verdade o problema está em manter esse preço em tempo suficiente para eliminar a concorrência e ele tem que ser capaz de subir o preço para um nível acima do competitivo para ganhar o dinheiro que eventualmente perdeu. Aqui estaria o risco de dano ao mercado. A preocupação que surge refere-se à capacidade do competidor em sustentar esse preço supercompetitivo, sem que atraia a entrada de outros competidores no mercado e paria isso é necessário que seja um mercado muito específico, com barreiras à entrada. Um sinal normal seria a entrada de outros competidores, trazendo o preço a um nível competitivo. Se essa é uma história correta não haveria prejuízo ao mercado, o que tornaria desnecessária qualquer intervenção.

Evidentemente, essa é uma história muito diferente da história contada pelo *antidumping*. A situação poderia, também, ser equiparada a uma discriminação de preços, porque o produtor está cobrando preço diferente no mercado de destino do mercado de origem. Da mesma forma no antitruste, isso seria analisado de acordo com o efeito no mercado. Há um produtor em São Paulo que cobra um determinado preço e resolve cobrar um preço mais barato da margarina no Nordeste porque o poder aquisitivo lá é menor. Isso não seria visto

como problema. Mesma situação em que um vendedor que tem uma loja no Shopping Iguatemy e cobrará mais caro lá, do que ele cobra em uma região mais pobre da cidade. Esses são casos de discriminação de preços que não seriam problemas concorrenciais. Também, no caso de discriminação de preços o tratamento é diferenciado com foco no efeito no mercado sobre o consumidor.

Para se dar uma idéia entre a vinculação dos dois temas, o artigo 91 da Lei 8.884 diz que: *o disposto nesta lei não se aplica aos casos de dumping de que tratam os acordos relativos à implementação do artigo 6.º do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, promulgado pelos Decretos*. Na verdade, o que este artigo diz é que casos de *dumping*, cujos países envolvidos não sejam signatários do Gatt, podem ser julgados pelo órgão de defesa da concorrência. Esta é uma possibilidade que não foi usada corretamente. Por exemplo, um caso da China e outro da Coréia que tem os mesmos fatos poderiam ser julgados pelo Cade, de acordo com critério de concorrência, e outro julgado pelo Decom, de acordo com critérios de comércio exterior, resultando em medidas completamente diferentes. Um poderia entender pela não existência de problemas e outro impor um direito *antidumping* pelos mesmos fatos. Essa é a situação que o dispositivo criava, embora ele ressalta a diferença no método de análise. Na verdade, não só essa disparidade teórica, que na verdade não aconteceu, porque cada vez menos países não são membros do Gatt, o problema surgiria apenas contra Rússia, Sudão e apenas outros poucos países que não são membros do Gatt.

Como falei, esse problema pode surgir em relação à questão geográfica. Se um produtor está em Foz do Iguaçu e vende o produto por um preço mais baixo que no mercado de origem, será um preço de concorrência. Se ele estiver em Cidade de Leste, Paraguai, há 20 metros de distância da fronteira, e vender a preços menores, poderá ser um caso de direito *antidumping*. Problema que surge em razão da localização, sem esquecer do problema de alocação de recurso entre os países, que passa a ser relevante e justifica essa diferença.

Assim, dada essa relação entre os temas e o crescimento da concorrência no direito internacional, há uma série de abordagens na esfera internacional. Quanto ao escopo subjetivo de quem discute, há acordos bilaterais, muitos regionais e até multilaterais. Quanto ao escopo temático que trata de cooperação, convergência ou harmonização ou, no limite, normas de autoridade comum, o que tem acontecido, apenas, em zonas de integração econômica.

A abordagem bilateral mostra uma série de acordos; o Brasil tem um acordo com a Argentina, por exemplo, um acordo entre órgãos, no caso Cade e CNDC, Estados Unidos e Canadá, Estados Unidos e União Européia têm acordos mais avançados que prevêm troca de informações em uma cooperação mais estreita. Também há acordos entre União Européia e os países candidatos a entrar na União Européia, também acordo entre o Chile e o Canadá, que avançam no sentido de discussão dos instrumentos de defesa comercial entre os países. No caso da União Européia, evidentemente não há defesa comercial entre os diferentes países membros, situação para a qual caminham em relação aos países candidatos, substituindo as medidas *antidumping* entre França e Alemanha por instrumentos de defesa da concorrência.

A abordagem regional trata de implementação do antitruste em zonas econômicas. A União Européia é o exemplo mais cabal do poder da política de concorrência no processo de integração. Eles usaram esse instrumento de forma muito ativa ao longo das últimas décadas no sentido de promover a integração. Ela derruba barreiras privadas que vão ser substituídas por barreiras públicas. Muitas vezes se têm distribuidores que funcionam de maneira nacional que resistem a uma integração e divisão dos mercados. A União Européia usou a política de concorrência de uma maneira muito ativa, nesse sentido, com a noção de que, quando se quer unificar o mercado, não posso ter medidas de defesa comercial internamente. Assim, como não há medida comercial entre Bahia e São Paulo, não há entre a Alemanha e a França, na medida em que é um mercado único e a defesa comercial separa mercados. Ele delimita fronteiras no país e só permite a entrada desde que pague mais. Na União Européia essa questão é constitucional, ela foi trazida no próprio Tratado, e a Competência é da Comissão Européia.

O Mercosul tentou avançar nesse sentido, assinou em 1996 o Protocolo de Fortaleza que cria um órgão regional, intergovernamental, além de normas comuns, que foi ratificado apenas por Paraguai e Brasil e, felizmente, não está em vigor porque, na minha opinião, é um documento particularmente ruim. Ele geraria uma queda significativa na defesa da concorrência se fosse colocado em vigor. O Protocolo possuía a idéia de eliminar o *antidumping* no Mercosul. Não entrei muito na questão da Alca. Apenas para esclarecer, o artigo 2.º da Decisão do Mercado Comum, que aprovou o Protocolo de Fortaleza, dizia que as *investigações de dumping, realizadas por um Estado-parte, relativas às exportações de outro Estado-parte, serão realizadas de acordo com as legislações dos Estados-partes até 31 de dezembro de 2000, prazo em que os Estados-partes analisarão as normas e as condições das quais o tema será regulado no Mercosul*. Pode-se ver que o Brasil ainda tentou colocar na decisão uma indicação para que se parasse de usar *antidumping* internamente

e passasse a se usar a concorrência, como o documento anexo que o próprio protocolo prevê. A Argentina negociando mudou a redação na última hora, deixando em aberto o que acontece até 21 de dezembro de 2000. Os Estados decidirão até lá de depois muda ou irão discutir o que irá acontecer. Na realidade, depois do que aconteceu mais recentemente no Mercosul, essa não é a prioridade de nenhum dos países. Houve essa tentativa e criou-se a percepção de que se se quer integrar é necessário substituir os instrumentos de defesa comercial internamente.

No Nafta, apenas para dar um exemplo, que é uma zona de livre comércio, não há uma autoridade comum, não tem regras comuns de concorrência e não há supranacionalidade. Há apenas o compromisso de cada país-membro adotar legislação de concorrência e oferecer proteção adequada para a concorrência.

No Mercosul, ainda que uma união aduaneira imperfeita, tentou-se com o Protocolo de Fortaleza se criar uma autoridade comum, o Conselho da Concorrência, com regras comuns, sem supranacionalidade. Criou-se um órgão intergovernamental, que discutiria por consenso as decisões sobre concorrência. Seria como esperar que, em qualquer caso que o Cade decide hoje, as decisões fossem tomadas por consenso por diplomatas. A União Européia, o modelo mais avançado nesse sentido, tem autoridade comum, regras comuns e supranacionalidade.

A UNCTAD é um fórum que também trata da concorrência, discute muito o tema, mas, perdoem a minha crueza, é um órgão sem maiores conseqüências na esfera internacional. Sobre a OMC já foi bastante falado, farei apenas alguns comentários. E a International Competition Network que está acontecendo.

Como já foi dito, havia um mandato da reunião de Cingapura, em 1996, que criou um grupo de trabalho para discutir a interação concorrência-comércio. Ele continua indefinido, ainda, e a preocupação é que se a idéia avançar, na liberalização do comércio, podem-se criar barreiras e travancar esse desenvolvimento. O caso Fuji x Kodak foi apenas um deles. Ninguém discutia passar para a OMC o poder de examinar os casos de concorrência doméstica. A discussão era facilitar a verificação de problemas que surgem através dessa dimensão internacional.

O caso de *committing* ou cortesia, que é a tradução para o português, é princípio que diz, por exemplo no caso Fuji x Kodak, que os Estados Unidos po-



deriam pedir para o governo japonês que investigasse de acordo com suas normas internas de concorrência as condutas da Fujo, com relação à entrada de produtos externos. O princípio da cortesia diz que o governo só pode recusar tal pedido de forma justificada. Não há obrigação de acatar, mas acarreta um ônus a mais que é justificar o porquê da recusa. Esse é um caso de cortesia positiva. Cortesia negativa seria o contrário, o país que está investigando certa prática pede que o outro se abstenha de investigá-la, com o ônus de, também, justificar o pedido. Não há obrigação de acatar o pedido, mas apenas de justificar uma recusa.

O outro tema trataria da proposta européia sobre o *common approach* ou *common standards*, que é a tentativa de entender mais harmonicamente os fenômenos. Aqui entrou a questão dos Hard Core Cartels, porque é a mais inequívoca na defesa da concorrência prejudicial. O outro ponto mencionado trata da adoção dos princípios gerais da OMC. Por exemplo, a adoção de um princípio de antitruste como a publicação pelos países de suas decisões, para que a empresa tenha a idéia de como o país trata certo tema. Ou o princípio de não discriminação, outra questão em pauta para discussão.

Um dos temas positivos na OMC é a vinculação temática, ou seja, os temas da concorrência e comércio estão ligados a todo o resto da discussão. Boa parte do sucesso da OMC é creditada por muitos autores justamente por essa prática, de se ganhar um caso, perder outro e da possibilidade de se fazer acordos. O que pode ser um problema; o assunto deixa de ser discutido em seus próprios méritos e passa a ser discutido segundo seus interesse em outros grupos, é a barganha cruzada.

O problema dos Estados Unidos é relativo, especificamente ao *antidumping*. Originalmente, aquela contradição entre o tratamento de um caso como *antidumping* ou como antitruste é uma questão trazida contra os Estados Unidos, de maneira bastante violenta pela OMC, especialmente por países asiáticos, México ou Egito, no sentido de que uma prática de uma empresa interna americana é tratada como uma prática de concorrência e é permitida, e a mesma prática para uma empresa coreana é tratada com base nos princípios de defesa comercial, aplicando-se direito *antidumping*. Seria uma contradição do governo que trata diferentemente uma mesma conduta por ser realizada interna ou externamente. Os Estados Unidos são sistematicamente alvo de críticas pesadas nesse sentido. Outra questão é a submissão ou não ao mecanismo de solução de controvérsias.

Há, ainda, a preocupação desenvolvimentista. A Índia é um dos campeões dessa questão, alegando que, como país em desenvolvimento, precisa estimu-

lar o crescimento da indústria nacional, criar uma empresa nacional que possa competir no mercado internacional e, para isso, não quer criar direito antitruste e busca uma isenção. Somando a questão americana e a dos países desenvolvimentistas, a perspectiva de isso ser tratado na OMC, pelo menos a curto prazo, não é boa. Os Estados Unidos chegaram a ponto, embora não digam expressamente, de abrir um fórum separado, para tirar o tema da OMC, que é a International Competition Network. A justificativa da criação dessa organização é muito clara. O interesse é desvinculá-la de outros temas, criar um fórum organizado, que trate só de concorrência, ou seja, implicitamente questões que o diferenciam da OMC. O caso da Haneywell mostrou para os Estados Unidos que eles precisam discutir isso internacionalmente, porque eles também são vítimas dessa atuação internacional. O fórum terá um viés de discussão mais conceitual, está aberto a advogados, empresários, acadêmicos; a primeira reunião será na Itália, ainda esse semestre e, provavelmente, é onde os americanos colocarão mais peso na sua atuação na área internacional daqui para frente. Isso é o que se tem, com a existência de diversos fóruns, para se tratar da concorrência, isso é o que se terá daqui para frente.

Na verdade, não acredito no esvaziamento desse tema na OMC, pelo menos a médio prazo, ele voltará; isso a União Européia demonstrou claramente, até pela sua íntima ligação ao comércio, na medida em que se liberaliza, surge mais premente a questão da concorrência.

A OMC, como gosta de ser definida, é uma organização *member driven*, ou seja, se seus membros devem querer discutir isso. Se o tema não está maduro, ele ainda não entra, mas certamente ele voltará. Gosto da teoria da bicicleta do John Jackson, que é um dos especialistas de Gatt e OMC, que diz que o sistema do comércio internacional tem que continuar andando senão ele cai como uma bicicleta. Ele vai continuar abarcando mais e mais setores, e a concorrência vai acabar entrando, ainda que não seja agora. A mesma coisa no caso do Mercosul, uma área de integração, em que se pretende retomar o impulso, irá tratar desse tema. A União Européia também teve momentos de percalços em sua história e chegou onde chegou. Se o Mercosul continuar avançando, o tema certamente voltará.

Para concluir, são cada vez mais países com legislação de concorrência, cada vez mais organizações regionais que cuidam do tema e o comércio internacional continua, ainda que em uma rota não linear, e a concorrência será necessária. Quanto maior o espaço de mercado, maior é a necessidade de defesa da concorrência, porque mais problemas e imperfeições tendem a surgir. Por isso, este é um tema que está na agenda e que vai continuar. Muito obrigado.

**UBIRATAN MATTOS**

O próximo palestrante tem uma formação humanística. É diplomata de carreira, foi chefe do Setor de Política Comercial da Embaixada Brasileira em Washington. Foi chefe do Setor Mercosul da Embaixada Brasileira em Buenos Aires e atualmente é o responsável pela Divisão de Defesa Comercial e Salvaguardas do Itamaraty. Com a palavra Norberto Moretti.

***NORBERTO MORETTI***

Muito obrigado. Agradeço o IBRAC pelo convite. É um prazer estar sentado com pessoas tão versadas no tema. Gostaria de fazer duas propagandas institucionais. A Divisão que me foi confiada no Itamaraty é uma Divisão recente que resultou da reestruturação do Departamento Econômico, reestruturação essa que gerou, também, a Divisão de Acesso a Mercados, chefiada pela Conselheira Maria Nazaré, que está conosco, hoje, também a criação da Coordenação Geral de Contenciosos, sob responsabilidade do Conselheiro Roberto Azevedo. A divisão que chefiar tem por obrigação cuidar dos temas afetos à defesa comercial, nos âmbitos hemisféricos e multilateral, além de fazer o acompanhamento de investigações que tenham por objeto empresas brasileiras. Felizmente está excluída da competência da minha divisão a responsabilidade do Mercosul. Digo felizmente porque é um volume de trabalho bastante importante, e depois de três anos de trabalho em Buenos Aires eu merecia um certo descanso em relação à Argentina. De modo que é uma Divisão nova e gostaria de me colocar à disposição em Brasília de quem tem um interesse de se aproximar e conversar com o Itamaraty sobre esse tema.

A segunda propaganda é com relação ao Decom, aqui representado pela sua diretora Mariluce. Acredito que, depois dos empresários brasileiros, sou o que mais demanda e dá trabalho ao Decom. Por isso, gostaria, de público, agradecer o trabalho do Decom para nós do Itamaraty, além de fazer um testemunho pessoal dos quase-heróis que são os funcionários do Decom, que têm um volume de trabalho inimaginável na realização das investigações e no acompanhamento das investigações de que são objeto as empresas brasileiras e ainda têm de aturar o Itamaraty pedindo papéis, documentos etc. De modo que deixo aqui meu agradecimento e registro da minha apreciação pelo trabalho do Decom.

Como falava, minha divisão tem a competência para defesa comercial, mas também tem a competência para a matéria de concorrência. Por isso, estruturaria minha apresentação em torno desses dois temas, primeiro, falando rapidamente sobre concorrência. Vou centrar minha exposição em Alca e muito do que vou dizer sobre a Alca aplica-se à posição brasileira em relação à OMC. Com naturezas distintas, momentos distintos, com exercícios distintos, em ambos os casos, aplica-se a posição brasileira que aqui mencionarei.

A negociação sobre defesa da concorrência na Alca é uma negociação difícil, como a Alca, porque em ambos os casos defrontamos com uma parede de concreto, que são os Estados Unidos que têm uma perspectiva muito própria e, em muitos casos, diferente do Mercosul. Hoje temos um capítulo muito complicado, repleto de colchetes e, portanto, com grandes áreas de conflito que estão centralizadas nos artigos 1, 2 e 5. O artigo 1 é a abrangência que se dará ao capítulo; o artigo 2 é o tratamento que se dará a monopólios e empresas estatais; e o artigo 5 trata da solução de controvérsias. Estando os três temas estritamente vinculados.

A posição americana não é nada surpreendente porque eles essencialmente defendem a reprodução do Nafta na Alca. Também, a cooperação voluntária, a exigência de que os países tenham legislação que puna condutas anticoncorrenciais, nada submetido à solução de controvérsias.

A posição do Mercosul tem sido no sentido de garantir maior abrangência ao capítulo de concorrência, punindo condutas anticoncorrenciais de empresas privadas e monopólios do Estado e empresas públicas. Talvez em função do Mercosul, compartilhada pela Comunidade Andina, os Estados Unidos evoluíram para uma posição que parece uma posição mais difícil que sua posição original, que era a reprodução simples do Nafta, que é a de submeter ao órgão de solução de controvérsias as condutas anticoncorrenciais praticadas apenas pelos monopólios estatais, em detrimento àquelas praticadas pelas empresas do setor privado, o que na concepção da delegação do Mercosul geraria muito desequilíbrio.

Outro aspecto que torna este capítulo muito difícil, conflitivo, é a tentativa de determinadas delegações de usar as naturais vinculações que o tema da concorrência tem com diversos outros temas que estão sob negociação na Alca, para regular essas matérias via capítulo sobre concorrência. O Mercosul tem uma posição difícil na negociação porque em relação ao ponto normativo ele é singular. O Nafta foi também a base de disciplinas sub-regionais ou bilaterais em um arco que vai da América do Norte até o Chile. Assim, do ponto de

vista da tradição jurídica, estamos em uma posição singular. Nossos aliados sinceros são a CAN, Comunidade Andina, o que gera um negociador bastante difícil. É uma negociação que, pela dificuldade de negociação e pelos colchetes que estão no texto, é de avanço lento. Ao longo da negociação, na análise de parágrafos, por exemplo, aparecem outros temas, o que acarreta uma resolução muito tardia do processo.

Sobre o quadro negociador da OMC. Como já mencionado, temos um mandato negociador. A próxima reunião do grupo de trabalho vai tratar de não-discriminação, transparência e *due process of law* e a posição do Brasil, embora não militante, à incorporação desses princípios às legislações nacionais. Essa é uma discussão que já tem uma história no grupo e que terá uma discussão um pouco mais específica. Seguimos com o argumento de que a lei brasileira consagra esses princípios e não há por que não defender que outros países consagrem esses princípios em relação às empresas brasileiras. Com isso encerro a parte de defesa da concorrência.

Sobre defesa comercial, novamente, minha intervenção estará vinculada à Alca, embora teça alguns comentários em relação à OMC. Do nosso ponto de vista, a relevância da defesa comercial no hemisfério está, na medida em que caíam as barreiras tarifárias no continente, na necessidade de esperar que os países, de algum modo ameaçados pelo aumento de importações, se valham de instrumentos de defesa comercial legítimos de modo protecionista, como o *antidumping*, com uma elevação de aplicação de direitos compensatórios, com uma eventual neutralização dos benefícios que adviriam ou poderiam advir da desgravação tarifária, esse é um cenário possível. Na medida em que baixem as tarifas, há uma chuva de direitos *antidumping*, em um continente que não tem a tradição do respeito mais restrito às disciplinas multilaterais de comércio. Hoje temos um produto sobre investigação em um país da América do Sul, em que já venceram os prazos de investigação, não há nenhuma determinação, mas há a firme intenção de se aplicar o direito, ainda que vencido o prazo para investigação. Não conheço o direito administrativo desse país, mas acredito que ele proveja os remédios para a solução. Isso tudo para demonstrar como é importante ter um marco, em matéria de defesa da concorrência, claro e completo o suficiente, para tratar de temas tão pontuais e nas relações comerciais do hemisfério.

Abro um parêntese para lembrar que a natureza da minha exposição aqui é essencialmente política e um de seus objetivos é assegurar um maior diálogo entre os negociadores do processo e o público presente, formado por advogados e acadêmicos. Hoje já está assentado um relacionamento estreito entre os negociadores e o setor privado. Há grupos, momentos e procedimentos que

garantem algum grau de conhecimento pelo setor privado daquilo que o Itamaraty tem feito, quais os problemas e eventuais conseqüências. Entretanto, não vejo este diálogo com este grupo formado de profissionais e acadêmicos, o que definitivamente beneficiaria o negociador. Fecho o parêntese.

Sobre como está o quadro negociador da Alca e de como se movem as várias posições nesse cenário, no que toca à defesa comercial, e aqui me refiro especificamente a subsídios, *antidumping* e medida compensatória, salvaguardas é uma outra negociação conduzida pelo grupo de acesso. No grupo de negociação de subsídios, confrontamo-nos com uma parede de concreto aparentemente intransponível, que se chama Estados Unidos, que conforma, talvez, a situação mais difícil dos diversos grupos de negociação e que também determina uma lógica de comportamento para as demais delegações.

Muito rapidamente, o Mandato de Buenos Aires, que é o mandato sob o qual operamos neste momento, diz que se deve, essencialmente, buscar o aprofundamento em disciplinas em matéria de defesa comercial, de modo que elas não constituam barreiras injustificadas ao comércio. Evidentemente, como em uma negociação que se preze. As partes, no dia seguinte, começam a interpretar o mandato, uns de modo restritivo, outros de modo extensivo, o grupo da Alca não é nenhuma exceção. Os Estados Unidos até pouco tempo atrás mantinham uma posição irredutível e não aceitavam nada. Afirmavam que aplicariam o disposto nos acordos da OMC sobre medidas *antidumping* e compensatórias, este era o artigo 1.º. No artigo 2.º, anunciavam a reserva americana de sugerir e apresentar propostas na área de subsídio. Acabava o capítulo, era um capítulo eminentemente dos Estados Unidos. Houve uma discussão para se aferir em que medida um capítulo se relacionava com o outro. Entretanto a posição dos Estados Unidos era de, claramente, não querer nada. Na última reunião houve um avanço, os Estados Unidos resolveram aquilatar seu capítulo ao capítulo dos demais, passando a aceitar discutir disciplinas que digam respeito ao procedimento. Acho cedo para dizer em que medida isso vai se refletir no compromisso dos Estados Unidos com o capítulo, mas de qualquer forma houve esse avanço. Esta é uma posição extrema. A outra posição extrema e irrealista é a do Chile que é contra a aplicação do direito *antidumping* no hemisfério. A posição do Canadá também traz uma leitura restritiva, que diz que não estamos ali para reescrever o mandato e sim para melhorá-lo. Em que medida isso equivale à posição americana não sabemos. Sabe-se que os canadenses têm interesse em disciplinar determinadas matérias, como interesse público, mas ainda é uma posição ambígua.

Gostaria de me ater a um grupo de atores que é composto pelos países do Mercosul, Comunidade Andina, México. A base da posição brasileira, e isso vale para a OMC, é preservar o regime, preservar os instrumentos, não queremos impedir que o Estado se valha destes instrumentos, mas queremos torná-los os mais objetivos possível, os mais livres possível das discricionariedades e arbitrariedades do Estado e nossas propostas vão neste sentido. Nossas propostas não se limitam a questões de procedimento, embora tenham uma participação importante nas questões de procedimento vinculadas à transparência, à necessidade de a autoridade de investigação explicar as suas investigações. A posição essencial do Mercosul e muito do Brasil é de preservar o instrumento, mas impedir que ele seja usado de modo indevido de modo protecionista, sobretudo em função da rebaixa tarifária a que levará a Alca. Outro aspecto importante a se considerar na conformação da posição brasileira é a busca do equilíbrio entre os nossos interesses como autoridade de investigação, país que aplica, e país que também é alvo, tanto no continente, como no hemisfério.

Tema relevante também é a discussão de como ficam as negociações na OMC e na Alca depois da TPA pela autoridade comercial americana. Houve uma leitura, talvez tenham visto isso na imprensa, que a meu juízo foi muito restritiva dizendo que a TPA impede que o executivo americano aceite a alteração de suas leis de defesa comercial; portanto, seria uma negociação fadada ao fracasso. Creio que essa é uma leitura tecnicamente equivocada e politicamente inconveniente para países como o Brasil. Tecnicamente equivocada porque a TPA é clara ao dizer, por um lado, que o executivo americano deve preservar sua habilidade de rigorosamente aplicar sua legislação de defesa comercial, por outro, ela é clara ao abrir a possibilidade de que essa lei seja alterada, ao determinar que o presidente americano antes de assinar o acordo diga ao congresso americano em que o acordo alteraria ou modificaria a legislação americana. Esse é um aspecto interessante, mas o menos importante. A meu juízo, o mais importante seria responder à pergunta sobre em que medida a TPA permite o engajamento do executivo americano, do negociador americano nas negociações hemisféricas e na OMC, em matéria de defesa comercial. Proponho, aqui, uma leitura que até poderá soar herética para os antiamericanistas de que Doha é mais restritiva que a TPA que estabelecer um mandato para esclarecer e aprofundar as disciplinas e, em seguida, estabelece limites muito claros. Devem-se preservar a eficácia, os conceitos fundamentais, os objetivos, os instrumentos etc. Pode-se modificar, mas muito pouco, na margem. É claro que é apenas na negociação que se verá exatamente a margem deixada. A TPA diz que se deve preservar a eficácia da norma internacional e da legislação americana, essa eficácia pode ser preservada de diversos modos em matéria de defesa comercial.

Para subsídios, a questão é um pouco mais complicada. Por exemplo, quando um país levanta a plaquinha e começa a falar de subsídios, em qualquer sentido que tenha com tratamento especial e diferenciado dos países em desenvolvimento, os países levantam a plaquinha e dizem que isso diminui a eficácia, portanto está fora do mandato e não se pode discutir.

A conclusão a que chego em relação à TPA é que ela não reduz restringe e não amarra absolutamente a mão do negociador americano. Restrição maior é estabelecida pelo próprio Mandato de Doha e não pela TPA. Na questão da Alca, talvez seja uma situação um pouco mais preocupante. O Mandato de Buenos Aires, como dizia, fala em aperfeiçoar os instrumentos e as disciplinas de defesa comercial, de modo que não constituam barreiras injustificadas ao comércio. É um mandato menos específico e, portanto, mais amplo do que permitiria a TPA. Isso talvez explique a evolução americana de dizer que aceita a disciplina de procedimento, mas sobre substância não quer falar. Assim, depois da TPA, no caso da Alca, talvez se reforce a visão daqueles que entendem que a possibilidade de sucesso das negociações hemisféricas seja mais modesta que as possibilidades de êxito nas negociações multilaterais, não só pela possibilidade das trocas cruzadas na OMC, mas, também, em função do cotejo dos mandatos e da possibilidade que o negociador americano tem de fazer concessões no hemisfério e na OMC.

Termino minha exposição aqui. Lembro-me de um embaixador, que alguns de vocês conhecerão, Marcos Azambuja, que é um sujeito de grande inteligência, que sempre terminava suas exposições dizendo: *I have delighted you enough*. Já os cansei o suficiente. Muito obrigado.  
*delighted enough*. Já os cansei o suficiente. Muito Obrigado.

## UBIRATAN MATTOS

Muito obrigado, Norberto. O próximo palestrante tem muita responsabilidade, porque a Professora Vera fez muita propaganda. Roberto Azevedo fez engenharia, por formação, e hoje diplomática de carreira. Foi chefe do Setor Econômico da Embaixada Brasileira em Montevidéu, esteve na Missão Brasileira em Genebra como negociador do setor de regras e chefe do Setor de Solução de Controvérsias. Hoje ele é coordenador do Setor de Contenciosos do Itamaraty. Passo a palavra a Roberto Azevedo.



**ROBERTO AZEVEDO**

Agradeço o convite do IBRAC. Vou tentar ser o mais breve. Ao se falar em defesa comercial é preciso que se veja em que mundo estamos hoje. O mundo do comércio internacional. Há algumas características fundamentais a se notar.

Desde o Gatt antigo até hoje, houve uma série de rodadas negociadoras, cujo resultado final tem sido abaixar as barreiras tarifárias, isso desde 1947. Essa era a maneira que os Estados tinham de proteger seus mercados, havia uma tarifa que era muito alta, sobretudo nos países em desenvolvimento, e essas tarifas vêm caindo. Várias coisas importantes aconteceram. A primeira delas é a emergência de alguns supridores não tradicionais de produtos industriais, sobretudo os países asiáticos, como a China que é hoje um elemento disruptor. Ela tem custo de produção baixíssimo, está entrando nos mercados consumidores de maneira muito competitiva, fazendo com que a vejam como um país competidor em desenvolvimento muito especial. Há, também, uma deterioração das condições de produtividade dos produtores tradicionais de produtos industriais, falo aqui de Estados Unidos e União Européia, sobretudo em setores como siderúrgico e têxteis. Neste cenário, há supridores novos, barreiras caindo, perda de produtividade de produtores tradicionais, o que acaba gerando o surgimento de novos instrumentos de defesa comercial como um todo.

Ou seja, há uma nova geração de barreiras ao comércio, que não necessariamente tarifárias. Um dos exemplos clássicos são as barreiras técnicas. Há as barreiras fitossanitárias de toda espécie, tivemos recentemente o caso do Canadá e da vaca louca que ilustrou claramente isso. Também meio ambiente, como o Professor Guido falou anteriormente, advindo até uma pergunta sobre meio ambiente e comércio, do certo conflito que existe entre as convenções ambientais e os acordos da OMC. No fundo, o grande desafio que vai se colocar nessa área é distinguir a defesa legítima do meio ambiente do uso do argumento legítimo para finalidades protecionistas. Falar que o golfinho é bonito e querer salvá-lo é uma coisa, usar este argumento para proteção comercial é outra. O problema é como traçar esta linha, porque as áreas cinzentas são muitas.

Evidentemente, uma outra forma de proteção do comercial são os instrumentos de proteção comercial como o *antidumping*, direitos compensatórios e salvaguarda. O que significa que, daqui para frente, a tendência não é diminuir a aplicação desses instrumentos, ao contrário, é aumentar a aplicação desses instrumentos, na medida em que a proteção tarifária está sendo cada vez menos relevante. Na minha visão, todos vocês estão tratando “de um animal em

pleno vigor e em fase de crescimento”; tenham isso presente até na programação de suas prioridades de carreira, profissionais.

Dito isso, falemos o que são os instrumentos de defesa comercial no mundo, hoje. No que se refere ao *antidumping*, 85% das medidas aplicadas hoje são relativas aos setores siderúrgicos, quase 40%, químicos, artigos de plástico e de borracha, equipamentos elétricos que são som, televisão, esse tipo de coisa, e têxteis. Os maiores aplicadores são os Estados Unidos, de 1.066 eles aplicaram 169 medidas, isso de 1995 até 2001; depois a Índia, com 155 medidas aplicadas, seguida pela União Européia com 153, África do Sul com 92, Canadá com 67 e o Brasil, em 6.º lugar empatado com o México, com 51 medidas.

Aplicamos bastante, mas também sofremos. Quem mais sofre medidas hoje é a China, que até pouco não era membro da OMC, com 178, Rússia que não é membro da OMC, tem 53 e o Brasil vem em 7.º lugar, com 45. Duas curiosidades, no que se refere à aplicação, o Japão, país importantíssimo, aplicou apenas 1 medida. Das 45 medidas aplicadas contra o Brasil, 23 são da Argentina, seguida pelo México com 7 e Estados Unidos com 4. Canadá, União Européia e África do Sul, 3 e Índia e Turquia com 1. Por isso, acho que alguns mitos devem ser repensados. O Brasil sofre direito *antidumping*, mas não é dos *usual suspects*, a Argentina tem sido o maior aplicador, talvez porque seja o país mais exposto ao produto brasileiro, o que, no fundo, não deixa de ser um indicativo de que quanto mais exposto e mais aberto o mercado, maior é o recurso daquele país a medidas *antidumping*.

Medidas compensatórias e salvaguardas são pouco aplicadas. O Brasil aplica e é objeto de medidas compensatórias e salvaguardas, mas é pouco. Reiterando, os produtos siderúrgicos são responsáveis por 55% das medidas compensatórias aplicadas. Alimentos preparados, bebidas e tabaco representam 14% e o resto é pulverizado. Percebe-se, então, que os setores em que os grandes países começam perder competitividade são aqueles em que as medidas são mais aplicadas.

O acordo de salvaguarda é pouco aplicado por vários motivos, além de ser o mais distorcivo. Primeiro, porque ele se aplica a todo o país, todo o comércio de determinado produto. Segundo, porque ele se aplica a todo comércio legítimo, mesmo que não se esteja fazendo *dumping*, ou causando dano. De repente cai uma barreira de salvaguardas, simplesmente porque determinado país teve um surto de importações, e a indústria dele, por um motivo ou por outro, está sofrendo dano que se relaciona a essas importações. Um terceiro

que não tenha nada a ver com o negócio, que esteja fazendo seu comércio legítimo, de repente, é afetado por essa medida. É um acordo novo, introduzido na Rodada do Uruguai. Não está contemplado no Mandato de Doha até porque é pequena sua aplicação, e não havia muitas reclamações de como o acordo era aplicado.

O fato recente mais importante foi a aplicação americana de medida de salvaguarda sobre o setor siderúrgico. Esta é a primeira vez que se tem aplicação de salvaguardas de maneira tão espalhada, em vez de se pegar um produto, se pegou toda a indústria do setor para aplicação de salvaguarda. Inovamos nisso com brinquedo, fomos um dos primeiros a aplicar a medida. Entretanto, a medida americana é muito pior, por vários motivos. O principal deles é o impacto econômico, não estamos falando de um setor de milhões de dólares, mas sim de uma indústria que movimenta bilhões, além da forma como foi aplicada. Uma das primeiras dificuldades que temos está na própria definição da indústria doméstica. Eles pegaram um saco de gado e colocaram todas as indústrias ali dentro, com linhas de produção extremamente complexas, algumas indústrias que fabricam desde de plano até tubos, de semi-acabados até acabados. Também fizeram uma determinação de dano muito complicada. É possível que haja linhas de produtos muito diferentes em que alguns estão sendo prejudicados e outros não. Como atribuir às importações o dano que é causado ou não a determinados produtos dentro da mesma linha de produção? Este assunto é muito complexo. Há um painel, o Brasil é parte, dos países que estão questionando estas medidas.

A questão do europeu seja talvez até pior porque eles aplicaram a medida deles sobre o mesmo setor, sob o argumento de evitar que a medida americana está provocando venha afetar o comércio deles. É uma série de suposições de que em um momento futuro ele possa ser afetado por uma medida que foi aplicada por outro país. De qualquer forma é uma medida que também é muito distorsiva que vai, de uma forma ou de outra, legitimando o tipo de abordagem que foi inaugurado pelos Estados Unidos.

Outra dificuldade são os prazos de solução de controvérsias. Por exemplo, no caso da medida americana, que é uma medida de dois anos. Até terminar o contencioso que levará um ano ou um ano e meio com a implementação, o que significa que, quando se terminar o processo, a medida já teve seu curso. Talvez se garanta que ela não seja reaplicada, porque o acordo de salvaguardas permite nova aplicação pelo mesmo período, mas é um processo lento. Já há países propondo, neste sentido recebi visita da representante da Austrália, que não necessariamente em Doha, mas no próprio Comitê de Salvaguarda se procure acelerar este processo.

Como o Brasil se coloca no meio disso tudo? Bem, o Brasil vive ambigüidades. Se por um lado é objeto de medidas, por outro aplica medidas, na OMC víamos isso claramente. No grupo de trabalho de *anticircumvention*, tínhamos certa dificuldade e acabávamos sendo muito mais contrários às medidas *anticircumvention* do que poderíamos suportar. De qualquer forma, nossa posição sempre foi muito ambígua. A Vera até brinca com a história dos “amigos do *antidumping*”. Na verdade, fui chamado para uma reunião com Japão, Coréia, Chile, Indonésia e outros países asiáticos, isso antes de Seattle, que estavam criando o grupo *the enemies of antidumping*. Falei que era contra, se eu entrasse em um grupo de inimigos do *antidumping*, eu apanharia no Brasil, falei que não havia chance de o Brasil ser inimigo do *antidumping*, falei que gostaríamos do *antidumping* bem aplicado, aplicado no espírito do acordo. Em seguida, recebo um fax para a reunião dos amigos do *antidumping*... Assim, esta é a ambigüidade que vivemos com o *antidumping*; o Brasil é um país cujo mercado consumidor é grande e atraente. Seremos alvo de importações e exportações, algumas predatórias, e temos que ficar atentos em como nossa indústria evolui e como são aplicados esse acordos.

Quanto a direitos compensatórios e salvaguardas, somos os menos afetados. Até porque em salvaguardas, por exemplo, quando somos afetados, somos afetados o resto do mundo e raramente somos um fornecedor prioritário, até pelo tamanho da economia. Quando somos afetados, há outros países que foram muito mais atingidos do que nós. Logo, a pressão política que existe em torno do país que está aplicando é muito grande. Por isso, acho que o acordo de salvaguardas apenas será aplicado em situações extremas, muito difíceis, porque a tendência é levantar o mundo contra você. Creio que o Brasil seja sempre uma voz a estar questionando, mas nem sempre a voz mais alta.

Solução de controvérsias. Os mecanismos de defesa comercial certamente são os principais clientes dos mecanismos de solução de controvérsia. Ao olhar os relatórios de painéis e órgãos de apelação, a maioria dos temas, creio que dois terços deles sejam em torno de *antidumping*, direitos compensatórios e salvaguardas. Tanto que a Divisão de Regras da OMC é a única que cuida dos contenciosos da sua própria área e os próprios membros do Secretariado da Divisão de Regras é que cuidam de assessorar os painelistas, ao contrário, em todos os outros contenciosos e a Divisão Jurídica. Acredito que o mecanismo de solução de controvérsias tem um impacto imenso na área de defesa comercial em duas vertentes: na aplicação do instrumento e na negociação.

Na aplicação, porque o mecanismo de solução de controvérsias irá preencher. Os acordos da OMC são vagos e ambíguos e essas ambigüidades são interpre-

tadas pelos membros das maneiras mais díspares possíveis. Os mecanismos de solução de controvérsias são aqueles que preenchem essas lacunas e uniformizam as interpretações. Hoje na OMC há duas maneiras de que os acordos evoluírem: a primeira é negociando, o que se torna cada vez mais difícil. São 144 países que decidem por consenso, com interesses completamente diferentes. Assim, ou se tem uma área totalmente harmônica, em que todos têm consciência de que aquilo é problemático, ou a tendência é não decidir. E cada vez mais as decisões vão sendo tomadas por mecanismos de solução de controvérsias e pelos órgãos de apelação. Esta é a maneira mais fácil de evoluir e conferir certa previsibilidade ao tema.

Há algumas decisões que são importantíssimas para se ter a idéia de como o mecanismo de solução de controvérsias vai mudando o acordo. Por exemplo, o artigo 134, que dá uma lista de elementos de dano. Assim, para se determinar se há dano ou não à indústria é necessário olhar a lista de 14 itens. Um painel determinou e o órgão de aplicação confirmou que não se poderia olhar para alguns daqueles fatores, teria que se olhar para todos eles. Quando saiu o resultado, todo mundo assustou porque cerca de 98% das medidas em vigor tiveram como base determinações de danos que não olharam para todos aqueles e sim apenas para alguns deles. Então, de repente havia um universo imenso de medidas *antidumping* sendo aplicadas que, se fossem levadas ao mecanismo de solução de controvérsias, iriam perder. Conclusão, a autoridade investigadora de cada um dos países que fizer a investigação e não olhar para cada um deles e não colocar isso no relatório será questionada na OMC e irá perder. Logo, se ela não estiver ciente daqueles fatores do 134, aplicará mal e, eventualmente, terá que retirar a medida, o que não era fato até o painel decidir assim.

Dados confidenciais são outro ponto interessante. Outro painel da OMC disse que a autoridade investigadora tem que colocar tudo na sua determinação e, quando isso for a painel, este poderá apenas olhar para os dados que são públicos, que as partes tiveram acesso. O órgão de apelação, por outro lado, decidiu diferente, que era possível olhar para os dados confidenciais desde que aquilo tivesse sido feito. O que criou uma série de problemas. A União Européia, recentemente, defendendo um caso, apareceu com problemas que ninguém nunca tinha visto a respeito daqueles 14 fatores, dizendo que era confidencial e recorrente à época do fato. Como se fazer, usar carbono 14? Por isso, é preciso saber aplicar as medidas conforme cada tipo de acordo, o que vem sendo interpretado pelos painéis.

Caso típico são os *standards of review* do *antidumping* que, quando negociados pelos Estados Unidos, tinham o objetivo de preservar a determinação da

autoridade investigadora, de maneira que ela não viesse a ser revertida por um painel. Um desses *standards of review* dizia que não se pode reverter a determinação da autoridade investigadora se os fatos tivessem sido *properly established* e se a avaliação desses fatos tivesse sido imparcial e objetiva. O que os painelistas fazem hoje é dizer que determinado fato não foi propriamente estabelecido, o que violou o acordo. Inverteu-se a leitura dos padrões de revisão negociados pelos Estados Unidos. Ou seja, tudo o que não for objeto, os painéis ou órgãos de apelação estão usando para crucificar as autoridades investigadoras. Mesmo que aquela obrigação não esteja explícita no acordo.

Para se ter um exemplo, em Seattle, quando se discutia se iriam colocar ou não o acordo de *antidumping* dentro ou não do mandato negociador. Passado certo tempo, os Estados Unidos precisavam muito da rodada, seria um fracasso se Seattle não acontecesse, e acabou não acontecendo. Na parte da manhã do último dia, os americanos passaram pela sala do lado de fora do *green room*, procuram várias delegações, entre elas a nossa, querendo que a rodada saísse. Perguntaram o que queríamos para que a rodada saísse, o que eles poderiam fazer para “fechar o pacote”. Fomos até pegos de surpresa, o desespero era tanto que não contávamos com tamanha margem de manobra. Assim, fizemos algumas propostas na área de TRIMS, e outras coisas pequenas. Na área de *antidumping*, propusemos um tratamento especial e diferenciado e que os *standards of review* não fossem aplicados quando fosse contra um país em desenvolvimento. Os americanos rejeitaram de plano, dizendo que não saía rodada, mas nisso eles não mexeriam.

O curioso é que um ano depois em Doha os Estados Unidos queriam rever os *standards of review*, argumentando que não era isso que se tinha pensado. Quando não se acompanham os mecanismos de solução de controvérsias, não se dá conta dessas mudanças. Um pouco antes de Doha, numa das reuniões dos “amigos do *antidumping*”, atentei para o fato de que o acordo de 2001 não era o mesmo de 1995, eram dois acordos completamente diferentes, e para o cuidado que tinha que se ter com o que se iria reabrir em Doha. Por isso, digo que o mecanismo de solução de controvérsias até define o que se vai negociar. Como advogados que têm esta árdua missão de entender o que se passa na OMC, é obrigação de vocês, não há outra alternativa; ler o acordo da OMC não resolve. Para entender o artigo, é preciso ver os contenciosos a ele relacionados, os painéis que o interpretaram, como o interpretaram, se o órgão de apelação reverteu ou não, como aquilo se resolveu.

Sobre salvaguardas, gostaria de mencionar como o acordo evoluiu e como ele está mudando. A primeira medida aplicada foi pela Argentina, o acordo sobre

os calçados fala da necessidade de que as importações estejam entrando em *such increase quantities*, ou seja, de maneira a provocar dano etc. Eu tenho alguns gráficos para mostrar os critérios para se determinar o quanto subiu, mas creio que não haverá tempo. Esse era meu recado.

Gostaria de mostrar como mudou o critério para definição do dano no acordo de salvaguardas, também o critério da vinculação do dano, o critério de aumento das importações. Como os Estados Unidos e União Européia aplicavam cada um de uma forma diferente, interpretando de maneira diversa a leitura da mesma frase.

Para concluir, talvez no Brasil, ou no mundo, esta é uma área que precisa ser melhor desenvolvida, o meio acadêmico tem uma responsabilidade imensa em como interpretar os acordos, como se negociar. Aprender que um determinado dispositivo colocado em uma frase pode ter um efeito completamente diferente que o esperado quando não se conhece a forma do acordo. Um exemplo típico, em uma negociação qualquer da OMC, sempre se chega no momento final em que se fecha uma quantidade de ministros das delegações mais importantes, o famoso *green room*, e tenta tirar dali uma declaração de compromisso com as chamadas *constructive ambiguities*. Cada vez mais isso está mudando, em Doha, invariavelmente, quando se saía com uma formulação de linguagem qualquer, consultava-se um acesso que poderia ser o negociador um advogado que conhecia o significado da linguagem, na busca da melhor linguagem. Às vezes, algo que leva um, dois anos, negociando para chegar a uma determinada linguagem sai da sala com uma linguagem irreconhecível. Por isso, acredito que essa conscientização de como negociar, das fórmulas das redações e tudo o mais, é muito importante. Como exemplo, algum tempo atrás eu estava em uma negociação em que se tinha uma frase repetida, idêntica. Falei, então, que aquilo já havia sido dito um pouco acima. Outro negociador respondeu que era para enfatizar. Perguntei por que enfatizar o que já estava dito e responderam que era para se ter a certeza do que estava dito. Argumentei que isso não funcionaria porque, no momento em que fosse para um painel, este iria dizer que se estava aqui significava uma coisa, e se quer dizer alguma coisa, não pode ser a mesma coisa que já foi dita, quer dizer algo a mais. Daí a necessidade da própria noção de um negociador que algo que está colocando para enfatizar pode ter um efeito radicalmente oposto ao que ele está procurando e, ao contrário de enfatizar, ele acaba criando uma obrigação sabe-se lá qual será, porque quando isso for interpretado anos à frente não se tem a menor idéia de qual será o tipo de interpretação. A Convenção de Viena, por exemplo, sobre tratados dá parâmetros muito vagos de como se deve interpretar um acordo, que no fundo a OMC usa, que são os métodos normais de interpretação de tratados. Entretanto, a forma como os painéis, os

órgãos de apelação, vêm desenvolvendo as diretrizes da Convenção de Viena é interessantíssima. Creio que são a fonte mais dinâmica de direito internacional público.

Por isso, acho que os advogados, acadêmicos, têm que estar atentos a isso, têm que procurar sistematizar o estudo desta matéria que não tem um efeito abstrato. O efeito disso se reflete no dia-a-dia do consumidor brasileiro, do empresário brasileiro, da economia brasileira. Agradeço a oportunidade de estar aqui discutindo essas coisas. Obrigado.

### *DEBATES*

#### UBIRATAN MATTOS

Como início dos debates, passo a palavra a Fernando Marques, representante do Cade e diretor licenciado do IBRAC.

#### FERNANDO DE OLIVEIRA MARQUES – CONSELHEIRO DO CADE

É com satisfação que venho a este seminário, neste momento, participando em nome do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, e agradeço o convite. Não é de hoje que o IBRAC desempenha a função de tratar da matéria de defesa comercial, este já é o segundo seminário. Venho como ouvinte para acompanhar o desdobramento e anotar aspectos que possam envolver as duas matérias. Percebo, sobretudo pelos integrantes desta mesa, que eles não são excludentes.

A especificidade e a diversidade de conceitos, o esforço do governo, aqui representado pelo Decom, Itamaraty, e de certo modo pelo Cade, no estudo e dedicação a esta matéria é muito válido e acho que o IBRAC cumpre a importante missão de congregar, explicitar e interagir os agentes de governo com a iniciativa privada, aqui notadamente representados por escritórios que atuam na área e professores de faculdade que estão de algum modo envolvidos com essa matéria.

A minha indagação à mesa é se o setor privado brasileiro, que é o destinatário final das ações de governo, tem se articulado? Há um crescimento de maturidade em relação a esses conceitos? Há uma maior conscientização e um aumento de participação do setor privado nas ações de governo para o fortalecimento econômico do Brasil?



---

**THOMAS FELSBERG – ADVOGADO, DIRETOR DO CESA E COORDENADOR DO COMITÊ DE APOIO AO COMÉRCIO EXTERIOR**

Parabenizo o IBRAC pela excepcional conferência, pelo alto nível das apresentações e dos debates aqui apresentados. Nosso Comitê é um Comitê novo, iniciado há alguns meses, graças ao incentivo e a uma idéia do Ministro Sérgio Amaral. Já tivemos duas reuniões com o ministro, uma reunião com o primeiro representante brasileiro na OMC e teremos na outra semana, dia 26, no Rio de Janeiro, a primeira reunião dos escritórios de advocacia com o Itamaraty. Esta aproximação dos escritórios de advocacia, tanto com o Ministério do Desenvolvimento como com o Itamaraty e Decom, tem por finalidade justamente atender a um dos reclames que a Professora Vera e os representantes do Itamaraty e o representante do Cade aqui colocaram, ou seja, aumentar a participação dos escritórios brasileiros na problemática do comércio exterior. Procuramos através desse esforço do Comitê conseguir uma maior capilaridade na participação da iniciativa privada e do exportador brasileiro. Os escritórios de advocacia, através do contato direto com os clientes, percebem as formulações e as necessidades, e podem neste diálogo trazer uma contribuição importante, tanto no intercâmbio de idéias como no intercâmbio de formulações, como nesta maior aproximação procurada junto ao governo. Neste debate, gostaria de colocar o esforço do Cesa, dos escritórios de advocacia, junto ao IBRAC, de trazer uma maior presença, uma maior colaboração do setor privado para o negociador neste esforço que está desenvolvendo nas três áreas: Alca, OMC e União Européia. Era essa a mensagem que gostaria de trazer.

**MAGALI PIETRO - ADVOGADA**

Gostaria de fazer uma pergunta ao Roberto Azevedo e à Professora Vera. Sobre um assunto que ele tentou falar, mas não houve tempo, a aplicação de salvaguarda a calçados, em um painel aberto pela União Européia contra a Argentina, com relação à não-aplicação de salvaguarda por países-membros de união aduaneira. Sei que, embora a Argentina não tenha aplicado, ela usou como dado para aumento do fator de importação dos países-membros do Mercosul. Como isso está? Há alguma mudança? Sobre a questão da importância da interpretação dos painéis e do órgão de apelação. Inclusive, voltei de um curso, recentemente, dos Estados onde tivemos que analisar à exaustão as decisões do órgão de apelação e da jurisprudência por ele formada. Ontem, ouvindo o comentário da Professora Vera, não sei se entendi corretamente, de que o importante não é o critério jurídico de interpretação e sim a linguagem diplomática, dando como exemplo o caso da Embraer. Como fica isso?

## ROBERTO AZEVEDO

Respondendo à segunda questão, acredito que a Vera falava que as duas coisas caminham juntas, na OMC não há uma separação muito clara do aspecto jurídico da questão e o aspecto diplomático. No caso Embraer, como vocês viram, o mecanismo de solução de controvérsia esgotou-se, não há muito o que fazer e o resultado final disso são retaliações da ordem de bilhões de dólares, o que mata o comércio bilateral dos dois países. Juridicamente falando este é o contencioso, é um resultado que politicamente não atende ninguém, nem Brasil, nem Canadá, nem Embraer e Bombardier. Em um cenário de retaliação haverá vencedores e perdedores, mas para a Embraer e Bombardier seguramente não haverá nenhum resultado. Não é que há linguagem diplomática ou a interpretação diplomática. A interpretação do texto será sempre jurídica, isto não resta dúvida, e neste exercício de leitura dos relatórios de painéis de órgãos de apelação isso é claríssimo. O órgão de apelação tem tentado ser diplomático na medida em que ele evita uma interpretação num momento complicado; entretanto a interpretação será sempre jurídica, sempre inspirada pela Convenção de Viena e pela jurisprudência desenvolvida na OMC, diga-se um sistema que tem evoluído muito para o lado da *common law*, que, embora não seja a nossa cultura, temos que aprender a conviver com isso.

A primeira parte da pergunta, que foi sobre o painel de calçados. Ali a decisão foi muito restrita e não falou se permissível ou não a exclusão de membros de uma união aduaneira ou de uma área de livre comércio do âmbito da salvaguarda. Fui painelistas em um painel em que a Coréia questionava os Estados Unidos que tinham excluído da medida Canadá e México. A determinação deste painel foi pela possibilidade de excluírem países da mesma área de livre comércio, desde que obedecido o critério do paralelismo, ou seja, caso incluídos aqueles membros da união aduaneira na determinação de dano, então não se pode excluí-los na aplicação da salvaguarda, uma vez que eles foram parte que contribuiu para o dano. Se você deseja excluir esses países da aplicação de salvaguarda, deve excluí-los também da determinação de dano. Logo, deve-se respeitar o critério do paralelismo. Aqui entra a questão diplomática da sua pergunta, o órgão de apelação, visto que se tratava de uma questão de extrema sensibilidade diplomática dentro da OMC, reverteu a decisão. Ele disse que não era preciso que o painel chegasse até onde chegou, podendo ter resolvido a questão bem antes, como de fato havíamos resolvido. Declarando toda a parte posterior ao momento da resolução da questão, como “não precisa ser lida”, se omitindo de dizer se há ou não possibilidade de excluírem os países de uma união aduaneira ou zona de livre comércio do âmbito de uma medida de salvaguarda. Isto está em aberto.

## ROBERTO SARMENTO – CONSUTOR DE COMÉRCIO EXTERIOR

A indústria brasileira de exportadores de carne de frango tem uma importante reclamação que está hoje nos mecanismos de solução de controvérsias da OMC, aos cuidados de Roberto Azevedo. Gostaria de assinalar que pela primeira vez estamos confiando o trabalho jurídico deste caso a um escritório brasileiro. Este caso já está montado, todas as *claims* já estão definidas, são de grande quantidade e cobrem uma área muito extensa da legislação *antidumping*. No meu entender, ele chama à obrigação a autoridade investigadora, no caso a Argentina, que procedeu com pouco cuidado em vários itens da legislação. Talvez a decisão deste painel venha a abalizar a atuação de autoridades investigadoras no futuro. É sobre isso que gostaria que o Roberto fizesse alguns comentários. Obrigado.

## ROBERTO AZEVEDO

Como o Roberto falou, este é um caso que está em andamento. Apresentamos há pouco a primeira petição ao painel e a Argentina ainda não respondeu. As autoridades investigadoras, necessariamente, até para atenderem aos padrões da OMC, devem estar cientes das interpretações dadas ao dispositivo pelos painéis e pelo órgão de apelação. Houve um esforço, em um primeiro momento, em que os membros do Comitê Antidumping reuniam-se para fazer recomendações sobre dispositivos que não eram muito claros, como prazos para investigação, determinação de dano e de *dumping*. Alguns anos atrás, isto até era possível, porque as práticas não eram muito consolidadas, não havia muitos interesses ainda investidos. Muitos países falavam naquilo como se fosse uma situação acadêmica, teórica e abstrata; hoje não existe mais isso, a quantidade de empresas que aplicam *dumping* é enorme. Logo, quando se discute determinado dispositivo do acordo e se fala em sugerir uma recomendação, uma autoridade lembra que em outra investigação ela não fez isso e diz que estará exposta se concordar com a recomendação. Aí se fala que uma mera recomendação não pode ser usada em um mecanismo de solução de controvérsias. Não é verdade; na primeira oportunidade coloca-se o documento em cima da mesa com a recomendação do Comitê Antidumping. A outra parte ainda alega que isso não existia à época da investigação. O outro fala então que este era o espírito do acordo. Mas o que você colocou é absolutamente perfeito, é isso mesmo.

## MARCOS SAWAYA JANK - BID

Gostaria de fazer uma pergunta ao Moretti. Tenho ouvido muito em Washington e aqui no Brasil, também, que seria possível na Alca pensar na área do *antidumping* algo semelhante ao que acontece com tarifas. Na realidade nossos problemas com *antidumping* centram-se em poucos setores, particularmente no setor de siderurgia. Acho que foi até o Professor Holik que falou da possibilidade de se chegar a um acordo que contemplasse esse ou mais um outro setor. Ou seja, não vai haver uma disciplina geral de *antidumping* e Alca, mas, de uma forma geral, é uma negociação quase bilateral ou que envolve poucos países afetados, acredito que o Brasil e os Estados Unidos, onde se chegaria a um código de conduta nos setores mais sensíveis, particularmente no aço, a exemplo do que aparentemente ocorre hoje no Nafta.

A outra pergunta dirijo ao Roberto Azevedo. Fiquei muito satisfeito com a criação da Divisão de Contenciosos. É um ganho muito extraordinário que vem em boa hora. É uma das grandes conquistas dos últimos anos. Entretanto, fico muito preocupado com a visão mercantilista que começa aparecer. Esta história de estimular a exportação e ao mesmo tempo fazer uma substituição competitiva de importações, que se fala muito hoje. Isto significa que se vá em duas pontas que significarão muitos contenciosos a se impor lá fora para conquistar mais mercados, além do que, na medida em que se faz qualquer tipo de substituição de importações, se provocam os outros. O que demonstra que seu trabalho será muito mais difícil daqui para frente, principalmente quando se olha para a nossa pauta de exportações, supercomoditizada que tem o *agribusiness*, o aço, produtos que há cem anos têm problemas. Ainda há todas as rodas pela frente. De um lado, se estão construindo ainda regras, na Alca, no acordo com a Europa e na OMC. De outro, estar-se-ão contestando regras e batendo no centro do acordo agrícola, no coração da política agrícola dos países ricos ou, dependendo do produto, nos países mais pobres do mundo. Assim, o que você entende que falta neste momento, principalmente em termos de academia e de setor privado e dos advogados, para que esta ação seja realmente mais exitosa?

Esta hipótese não está colocada sobre a mesa, até este momento, e acredito que haveria pouca chance de êxito. Até mesmo porque, embora haja esta concentração, que não é só no hemisfério, é no mundo inteiro, no setor siderúrgico, há um grau de dispersão que levaria a uma oposição natural dos países a ter disciplina apenas para um ou dois setores, deixando de fora setores que seriam, ocasionalmente, importantes.

Gostaria de mencionar algo que já foi até falado. No caso do Brasil, por exemplo, há 44 direitos em vigor contra empresas brasileiras no mundo, distri-

buídos da seguinte forma: setor siderúrgico, 32 direitos; químico, 8; demais setores industriais, 14; e agrícolas, 4. Há uma óbvia concentração no setor siderúrgico, mas também há direitos aplicados em empresas de outros setores, como frangos. Há hoje na Rússia uma investigação desastrosa para as exportações brasileiras de frango, embora não seja membro. Esta hipótese não está sobre a mesa e, caso ela se coloque em algum momento, não creio que tenha muita chance de êxito. Obrigado.

## ROBERTO AZEVEDO

Você toca em uma questão que é muito importante. Na minha opinião, o que falta é capacitação pessoal. Locais foros de debate, pessoas e grupos com os quais se possa interagir e enriquecer o debate, quando existem contenciosos. Um exemplo da falta de pessoal especializado. Recentemente, vi um parecer de um consultor europeu, de grande reputação, sobre o acordo de subsídios nos casos de contenciosos agrícolas. Ele faz referência aos dispositivos do artigo 61, desenvolvendo a argumentação que, por sinal, muito bem feita. Só que o artigo 61 caducou, não existe mais desde Seattle, ou seja, apesar de ser tido como um expoente nesta área de agricultura internacional, ele praticou um erro crasso para um consultor. No Brasil é muito pior. São pouquíssimas as pessoas que têm conhecimento, mais do que o superficial, dos acordos. Pessoas que tenham conhecimentos dos casos que já aconteceram, dos contenciosos, das interpretações que foram dadas.

A lógica para solucionar a questão é complicada. Não se forma pessoal e não se desenvolvem recursos humanos de maneira voluntarista, isso tudo tem uma lógica econômica. Um escritório de advocacia não irá investir em uma determinada área se esta área não der retorno para ele. Por outro lado, esta área de contenciosos é uma área incipiente, que está começando agora, com poucos contenciosos, pode ser que isso aumente. Hoje não há espaço para se dividir. Como, então, desenvolver recursos humanos se o retorno é pequeno? Neste seminário, que ocorrerá no dia 26, que se mencionava há pouco, vou falar em um dos blocos e minha idéia é, justamente, discorrer sobre isso, o desafio que se coloca para os escritórios de advocacia. Como ele pode atuar nesta área e ter retorno. Eu, particularmente, acho que o escritório de advocacia não pode ser advogado apenas, defender o interesse do cliente dele em um contencioso no momento em que o problema aparece. Acredito na necessidade da multidisciplinaridade: ser consultor, identificar as oportunidades de negócios, fazer *lobby* dentro do governo e ser, também, advogado.

Isto levará tempo, no sentido da experiência, da *expertise*, do pessoal. Acho que este mercado integrado já existe e quem enxergar isto primeiro sairá na

frente. Conheço caso de advogados que ganharam clientes, lendo relatórios. Leu o relatório do painel, do órgão de apelação, viu que o caso interessava a uma determinada indústria, porque mudava algo. Um caso que não existiria, com aquele relatório, passou a existir. Os advogados, então, fizeram um memorando, chegaram no setor, mostraram que os interessava. Este advogado está na frente; se houver um contencioso, provavelmente ele leva. Não se pode atuar independente, sozinho, esperando que o caso caia para você. Aliás, aproveito a oportunidade para dizer que quem recorre ao escritório de advocacia não é o Itamaraty, o Ministério das Relações Exteriores não contrata nem nunca contratou um escritório de advocacia, na área de solução de controvérsias, muito menos. A equipe que trabalha de diplomatas comigo é que cuida e desenvolve os contenciosos. Os advogados nos são apresentados pela indústria ou setor que os contrata. Trabalhamos com eles porque a indústria ou setor assim quis.

#### UBIRATAN MATTOS

Gostaria de fazer um comentário adicional. Há 10 anos não existia advogado especializado em direito da concorrência, veio a lei e surgiu o interesse. Na verdade, tudo começa com o despertar do interesse, o resto é desafio, trabalho e oportunidade. Acredito que a platéia hoje aqui é uma demonstração inequívoca de que a matéria desperta interesse. É um tema que esperamos que realmente se multiplique, dentro daquela linha mencionada pelo Thomas de capilaridade. Muitas vezes, o cliente vai ao escritório do advogado e nem sabe que existem mecanismos à disposição dele para enfrentar a guerra do comércio internacional. Nunca ouviu falar, por exemplo, das meninas do Decom, não sabe que isso existe. Assim, o advogado que souber e encaminhar o problema, será o advogado que estará atuando em Genebra.

#### VERA THORSTENSEN

Gostaria de responder sobre o problema que foi colocado sobre a linguagem. Talvez seja esta uma das lições mais importantes deste seminário. Concordo plenamente com o Roberto quando ele fala que no momento em que se entra no sistema de solução de controvérsias a interpretação é jurídica, só que a fonte do direito da OMC é linguagem diplomática; então, é necessário viver com esta dupla linguagem o tempo todo. No meio de um caso, no meio de uma solução de controvérsias, quando o argumento for “este não foi o espírito da negociação”, terá que se voltar atrás, pegar todas as minutas e abrir concessão, momento em que gostaria de ver a interpretação jurídica e cartesiana dos advogados.

Outro exemplo claro é o que acontece na OMC agora. Estados Unidos e Comunidade começaram a pressionar o Conselho Geral para que, ao mesmo tempo em que a negociação de Doha andasse, fosse criado um Comitê Assessor Legal para ir “limpando” os textos da negociação. Claro que a reação geral foi negativa, porque os países querem é exatamente uma linguagem em que haja ambigüidade construtiva. Se não houver ambigüidade construtiva, não fecha a rodada. Um exemplo foi o que aconteceu na Rodada do Uruguai. No encerramento da rodada, mandaram um grupo de advogados limpar o texto negociador; ao retornar para a mesa de negociações, o texto foi mandado de volta, porque o cinzento que queriam ver no texto para aprovar a rodada havia sido tirado. Claro que este texto voltou. Tudo para demonstrar que teremos que conviver com esta ambigüidade.

#### UBIRATAN MATTOS

Tenho um amigo argentino que, quando gosta muito de alguma coisa, fala “espetacular”. Espetacular. Esta é a palavra que usaria para definir este evento. A qualidade das apresentações, o brilho dos expositores e a qualificação dos presentes tornaram este evento espetacular de fato. Não poderia deixar de fazer alguns agradecimentos. O Decom tem suas meninas e o IBRAC também tem as suas. Então, agradecendo às meninas do IBRAC, Fernanda Sayeg e Priscila Espécie, estudantes de direito da Faculdade de Direito da USP. Agradecer à nossa secretária e ao nosso secretário executivo José Carlos Busto, por todo o aparato que eles nos proporcionaram. Agradecer aos palestrantes e a vocês, esperando encontrá-los em um próximo evento. Obrigado.





## ÍNDICE DAS MATÉRIAS JÁ PUBLICADAS NA REVISTA DO IBRAC

### DOCTRINA

Autor	Título	Vol. / n.º-
Alexandre, Letícia Frazão	Dumping e preços predatórios	9-1
Almeida, José Gabriel Assis de	Aplicação "extra-territorial" do direito da concorrência brasileiro	8- 3
Alves, Cintia Gonzaga	Extraterritorialidade e defesa da concorrência	8-2
Andrade Jr, Antonio Carlos Machado de	Política de concorrência e os direitos de propriedade intelectual	9-1
Andrade Santos, Maria Cecília de	Sobre a cooperação em matéria de concorrência entre a União Européia e o Mercosul	8- 3
Andrade, Antonio Carlos Machado de	A responsabilidade civil das pessoas jurídicas e de seus dirigentes e administradores por infração da ordem econômica	8-2
Andrade, Maria Cecília	A Política da Concorrência e a Organização Mundial Do Comércio	8-5
Araújo Jr, José Tavares de	Trade transparency and competition: FTAA and CER	8- 3
Araujo Jr, José Tavares de; Tineo, Luis	Integração Regional e Política de Concorrência	4-6
Arruda Sampaio, Onofre	Considerações a respeito de processo administrativo	3-6
Bandeira de Mello, Celso Antonio	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Bangy, Azeem R.	Legislação da Defesa da Concorrência em Portugal	4-6
Barrionuevo, Arthur	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Bastos, Alexandre A. Reis	Informação e defesa da concorrência	4-3
Bello, Carlos Alberto	Uma avaliação da política antitruste frente às fusões e aquisições, a partir da experiência americana	4-3
Bello, Carlos Alberto	A questionável decisão da FTC no caso Boeing/Macdonnel Douglas	5-8
Beltrame, Priscila Akemi; Lacerda, Eduardo Modena	Antidumping no comércio internacional e o caso norte-americano	8-4
Benjó, Isaac	A urgência do aparato regulatório no estado brasileiro	4-4
Bogo, Jorge	Privatizaciones y Competencia Algunos Comentarios Sobre La Experiencia Argentina.	4-6
Bourgeois, H. J	European community competition policy: the impact of globalization	3-5
Camargo, Tomás Junqueira de	O Comércio Eletrônico entre empresas e sua relação com o direito concorrencial	8-2
Cardoso, Fernando Henrique	Discurso do Presidente da República no III SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA	4-6
Carvalho, Carlos Eduardo Vieira de	Apuração de práticas restritivas à concorrência	1-4
Castañeda, Gabriel	The mexican experience on antitrust	3-6

Castro, Renault de Freitas	Comentários sobre a defesa da concorrência no setor de telecomunicações	9-2
Cazetta, Luís Carlos	A aplicação da multa prevista no art. 26 da Lei n.º 8884/94 pela SEAE	8-4
Chiesa, Melisse	Determinantes das fusões e aquisições de empresas do segmento de hiper e supermercados brasileiro na década de 1990	9-1
Conrath, Craig W.	Dominant Position in a Relevant Market Market Power: How to Identify It	4-6
Considera, Cláudio	Uma breve história da economia política da defesa da concorrência	9-5
Costa, Maurício de Moura	Breves observações sobre o compromisso de desempenho	4-2
Costa, Maurício de Moura	O princípio constitucional de livre concorrência	5-1
Costa, Maurício de Moura	A presunção do caráter anticoncorrencial das operações de concentração visadas pela lei 8.884/94	5-6
Coutinho, Paulo C.	Prolegômenos da economia da defesa da concorrência	8-4
Cruz, Tatiana Lins	Defesa da Concorrência: aspectos fundamentais e discussões atuais	8-2
Cunha, Ricardo Thomazinho	A aplicação do acordo antidumping no Brasil	7-5
Cysne, Rubens Penha	Aspectos Macroeconômicos da Defesa da Concorrência	4-6
<i>Dias, José Carlos Vaz</i>	Os princípios da legalidade e da competência e os limites de atuação do inpi no direito da concorrência	5-9
Dobler, Sônia Maria Marques	Infração à ordem econômica: preço predatório	3-5
Donald J. Johnston	Competition Policy and Economic Reform Conference	4-6
Dutra, Pedro	Concorrência em mercado regulado: a ação na ANP	9-5
Dutra, Pedro	A concentração do poder econômico e a função preventiva do CADE	4-1
Dutra, Pedro	A concentração do poder econômico, aspectos jurídicos do art. 54, da lei 8884/94,	3-8
Dutra, Pedro	Defesa da concorrência e globalização	3-6
Dutra, Pedro	Novos órgãos reguladores: energia, petróleo e telecomunicações	4-3
Dutra, Pedro	O acesso à justiça e ampla defesa no direito da concorrência	3-5
Dutra, Pedro	O controle da concentração do poder econômico no Japão: contexto político-econômico e norma legal	4-1
Dutra, Pedro	Poder Econômico: concentração e reestruturação	4-2
Dutra, Pedro	Preços e polícia	4-4
Dutra, Pedro	Regulação: O desafio de uma nova era	5-2
Dutra, Pedro	Regulação: segurança jurídica e investimento privado	5-3
Dutra, Pedro	A negociação antecipada de condição de aprovação de ato de concentração	5-4
Dutra, Pedro	Reforma do estado: avanço e memória	5-5
Dutra, Pedro	A saúde da regulação	5-6
Dutra, Pedro	Agência de vigilância sanitária	5-7
Dutra, Pedro	Regulação na forma da lei	5-10

Dutra, Pedro	Natureza e a finalidade dos pareceres técnicos da SE-AE e da SDE, previstos no artigo 54, §6.º da lei 8.884/94	6-2
Dutra, Pedro	O poder regulamentar dos órgãos reguladores	7-5
Dutra, Pedro	A CVM e o dever de guardar sigilo	8-8
Dutra, Pedro	Desagregação e compartilhamento do uso de rede de telecomunicações	9-2
Fagundes, Jorge	Políticas de defesa da concorrência e política industrial: convergência ou divergência?	5-6
Fagundes, Jorge	Políticas industrial e de defesa da concorrência no Japão	8- 3
Faria ,Werter R	O controle das concentrações de empresas	7-7
Faria ,Werter R.	Regras de concorrência e órgãos de julgamento das infrações e de controle das concentrações	3-8
Faria, Werter	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Farina, Elizabeth	Globalização e concentração econômica	3-6
Farina, Elizabeth	Política industrial e política antitruste: uma proposta de conciliação	3-8
Farina, Laércio	Do processo administrativo, da natureza do ato	3-6
Feres, Marcos Vinício Chein	O monopólio, a perspectiva da análise econômica do Direito	8-4
Feres, Marcos Vinício Chein	Joint Ventures: o Consórcio de Empresas no Direito Brasileiro	8-5
Feres, Marcos Vinício Chein	Do princípio da eficiência econômica	8-8
Feres, Marcos Vinício Chein	Regulação, empresa e política de concorrência	9-1
Feres, Marcos Vinício Chein	Restrição vertical por fixação de preços	9-5
Ferraz, Tercio Sampaio	Discrecionariedade nas Decisões do CADE Sobre Atos de Concentração	4-6
Ferraz, Tercio Sampaio	"Underselling" na lei 8137/90 Considerações sobre o tipo penal	8- 3
Ferraz, Tercio Sampaio	Aplicação da legislação antitruste: política de estado e política de governo	3-6
Ferraz, Tercio Sampaio	Conduta discriminatória e cláusula de exclusividade dirigida como abuso de posição dominante	4-1
Ferraz, Tercio Sampaio	Das condições de obrigatoriedade de comunicação de atos de concentração	5-2
Fonseca, João Bosco Leopoldino	Admissibilidade de Atos que limitam a concorrência	4-5
Fonseca, Antonio	Concorrência e propriedade intelectual	5-7
Fonseca, Antonio	Papel dos tribunais administrativos e sistema judicial	6-3
Franceschini, José Inácio Gonzaga	As eficiências econômicas sob o prisma jurídico ( inteligência do art. 54, § 1º, da lei 8.884/94)	3-6
Franceschini, José Inácio Gonzaga	Roteiro do processo penal-econômico na legislação de concorrência	5-10

Franceschini, José Inácio; Pereira, Edgard Antonio; Lagroteria, Eleni	Denúncia de Práticas Anticompetitivas: Ganhos Privados e Custos Públicos	4-6
Gaban, Eduardo Molan	Regulação econômica e assimetria de informação	9-5
Garcia, Fernando	Um modelo de pesquisa sobre estruturas de mercado e padrões de concorrência	3-5
Gatto, Ana Carolina dos Santos	A defesa da livre concorrência e a proteção do consumidor	9-1
Gheventer, Alexandre	A outra lâmina da tesoura – considerações sobre a oferta na definição de mercado relevante	5-6
Granado, Shalom Eintoss	Doutrina do Elo Verde: A importância do direito ambiental para o direito da concorrência	5-8
Grau, Eros Roberto; Forgioni, Paula	Restrição à concorrência, autorização legal e seus limites. Lei 8884/94 e lei 6729/79 (Lei Ferrari )	6-1
Grau-Kuntz, Karin	Da defesa da concorrência	9-2
Grinberg, Mauro	A responsabilidade dos administradores de sociedades na legislação de defesa da concorrência.	5-1
Grinberg, Mauro	Distribuição, concessão, exclusividade e recusa de venda	3-8
Grinberg, Mauro	O direito das licitações e o direito da concorrência empresarial	3-5
Grinberg, Mauro	O Estado, suas empresas e o direito da concorrência	4-2
Guimarães, Denis Alves	As práticas anticoncorrenciais e sua possibilidade de autorização em Prol das Eficiências	8-2
Howe, Martin	The British experience regarding the defence of competition	3-8
Jobim Filho, Paulo	Pronunciamento do Ministro Interino da Indústria, do Comércio e do Turismo	4-6
Kemmelmeier, Carolina Spack	Defesa da concorrência: práticas transnacionais e cooperação no âmbito do Mercosul e Alca	9-1
<i>Klajmic, Magali</i>	A apuração das práticas restritivas da concorrência - averiguações preliminares e processos administrativos	5-9
Klajmic, Magali	Apuração de práticas restritivas da concorrência - averiguações preliminares e processos administrativos	6-2
Klajmic, Magali e Nascimento, Cynthia	Compromisso de desempenho: uma abordagem introdutória	4-4
Lafer, Celso	Sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio	3-9
Leal, João Pulo G.	Cartéis	8-8
Leidenz, Claudia Curiel	Privatization Processes From The Viewpoint of Competition Policy: The Venezuelan Experience 1993 - 1997	4-6
Leite, Fábio Carvalho	A defesa da livre concorrência e dos interesses dos consumidores: - os valores sociais da livre iniciativa como fundamento do Estado brasileiro -	9-1
Lira, Lucas Machado	O acordo de leniência: avanço ou precipitação?	8-2

Lobão, Carla	Compromisso de Cessação de prática: uma abordagem crítica sobre o instituto	8-8
Londoño, Alfonso Miranda	El Derecho de La Competencia en el Sector de Las Telecomunicaciones	4-6
Loss, Giovani Ribeiro	A análise dos incentivos fiscais estaduais pelo CADE	8-2
Loureiro, Luiz Guilherme de Andrade Vieira	Autorização de atos limitativos da concorrência: análise do art. 54 da lei 8884/94	9-1
Magalhães, C. Francisco de	Análise abreviada de atos submetidos à aprovação prévia do CADE (atos de concentração e outros)	3-6
Malard, Neide	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Malard, Neide Teresinha	Integração de empresas: concentração, eficiência e controle	1-4
Marques Neto, Floriano de Azevedo	Universalização de serviços públicos e competição: o caso da distribuição de gás natural	8-4
Marshall, Carla C.	Panorama geral da defesa da concorrência no Brasil	8-4
Mattos, César	O compromisso de cessação de práticas anticompetitivas no CADE: uma abordagem de teoria dos jogos	4-4
Mattos, César	Mercado relevante na análise antitruste: uma aplicação do modelo de cidade linear	5-5
Mattos, César Michel G. Cowie	Antitrust review of mergers, acquisitions and joint ventures in Brazil	8- 3
Mattos, César	The Recent Evolution of Competition Policy in Brazil: An Incomplete Transition	4-6
Mattos, César	Fixação de preços de revenda - FRP: elementos para um roteiro de investigação	8-4
Mazzucato, Paolo Zupo	Do conflito de competência na análise de atos de concentração no sistema financeiro nacional	8-2
Mello, Maria Tereza Leopardi	Defesa da concorrência no setor elétrico	6-5
Meziat, Armando	A defesa comercial no brasil	3-8
Meziat, Armando	A Defesa Comercial no Brasil	4-6
Milagres, Marcelo de Oliveira	A defesa da concorrência sob a perspectiva dos entes de regulação: uma análise crítica	9-1
Nellis, John	Competition and Privatization: Ownership Should Not Matter -But it Does	4-6
OECD	Suggested Issues for Discussion III <i>SEM. INT. DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	4-6
Oliveira, Gesner	Discurso de Abertura do III <i>SEM. INT. DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	4-6
Oliveira, Gesner de	Programa de trabalho para o CADE	3-6
Oliveira, Gesner de	Regimento interno do CADE e segurança jurídica	5-4
Oliveira, Gesner de	Discurso de posse 1998	5-6
Pagotto, Leopoldo Ubiratan Carreiro	Da intempestividade da apresentação dos atos de concentração ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE)	9-1
Peixoto, Bruno Vilhena Lana	Preços predatórios: elementos para caracterização como infração da ordem econômica	9-1
Pereira da Silva, Pedro	Nova era da defesa da concorrência - o direito	9-1

Aurélio de Queiroz	antitruste e os mercados regulados	
Pereira da Silva, Pedro Aurélio de Queiroz	As agências reguladoras e a defesa da concorrência	8-2
Pereira, Ana Cristina Paulo	Os limites da liberdade contratual no direito da concorrência	6-3
Pereira, Edgar Antonio Eleni Lagroteria	Leilões ou Regulação? Onde está o monopolista?	8- 3
Pereira, Edgard Antonio	Pontos para uma agenda econômica para a ação anti-truste	3-5
Pereira, José Matias	A defesa da concorrência no Mercosul	1-4
Pereira, Maria João C.	A "justa" competição na nova organização dos serviços de telecomunicações sob a ótica do direito econômico	6-5
Pinheiro, Luís Felipe Valerim	A defesa da concorrência nas utilidades públicas e o devido processo legal	9-1
Pittman, Russell	Entrevista durante a VI Semana Internacional do CA-DE	5-8
Possas, Mário Luiz	Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência	3-5
Possas, Mário Luiz e Schuartz, Luís Fernando	Habilitação em licitações públicas e defesa da concorrência	5-3
Possas, Mario; Fagundes Jorge; Ponde, João Luiz	Defesa da concorrência e regulação de setores de infra estrutura em transição	8-8
Possas, Mario; Fagundes Jorge; Ponde, João Luiz	Restrições Verticais e política de defesa da concorrência: uma abordagem econômica	8-8
Rainer Geiger	Opening Statement ao III SEM. INT. DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA	4-6
Reale, Miguel e Reale Jr.	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Riviére Marti, Juan Antonio	Comissão das comunidades europeias xxv relatório sobre política de concorrência	3-5
Rocha, Bolivar Moura	Articulação entre Regulação de infra-estrutura e defesa da concorrência	5-7
Rodrigues, José R. Per- nomian	Dumping em serviços	5-3
Rowat, Malcolm	Cross-Country Comparison of Competition Rules/ Institutions and the Interface with Utility Regulation	4-6
Salgado, Lucia Helena	Aspectos econômicos na análise de atos de concentração	4-1
Salgado, Lucia Helena	Discurso de posse -1998	5-6
Santacruz, Ruy	Preço abusivo e cabeça de bacalhau	5-2
Santacruz, Ruy	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Santacruz, Ruy	Antitruste, eficiência econômica, curvas , triângulos e retângulos	9-5
Sayeg, Ricardo Hasson	A proteção do consumidor contra o monopólio	3-5
Schuartz, Luis Fernando	As medidas preventivas no art. 52 da lei 8.884/94	3-5
Schymura, Luiz Guilher- me	As Deliberações sobre Atos de Concentração: O Caso Brasileiro	4-6

Solon, Ary	Diferenciação de preços	3-8
Sousa, Ricardo Noronha Ingles de	Associações setoriais e a cartelização no direito antitruste brasileiro	8-2
Spíndola Silva, Vladimir	O instituto da leniência no direito antitruste norte americano	9-1
Step toe, Mary Lou	Current antitrust issues in U. S. federal enforcement	3-5
Step toe, Mary Lou e Wilson, Donna L.	Developments in exclusive dealing	4-1
Takahashi, Iwakazu	Competition Policy and Deregulation	4-6
Vaz e Dias, José Carlos	Os princípios da legalidade e da competência e os limites de atuação do INPI no direito da concorrência	8- 3
Vaz e Dias, José Carlos	Licença compulsória de patentes e o direito antitruste	8-4
Vaz, Isabel	Legislação de Defesa da Concorrência e Extraterritorialidade	4-6
Veiga, Luiz Humberto Cavalcanti	E-banking: um forte aliado da concorrência.	9-1
Venancio Filho, Alberto	A integração dos princípios econômicos e dos princípios jurídicos na legislação da concorrência	5-9
Viana, Diego Goulart de Oliveira	Globalização e Abertura Econômica X Regulamentação de Mercado	8-2
Wald, Arnold	A evolução do regime legal da Petrobrás e legislação antitruste	6-1

### ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA

A. C.	Requerentes	Vol./n. o.
12/94	Rhodia S. A. e Sinasa Adm., Participações e Comércio	2-3
12/94	Rhodia S. A. e Sinasa Adm., Participações e Com. (2ª Parte)	2-3
11/94	Yolat -Ind. e Com. de Laticínios Ltda e CILPE - Companhia de Industrialização de Leite Do Estado de Pernambuco	2-3
06/94	Eternit S. A. e Brasilit S.A.	2-3
01/94	Rockwell Do Brasil S. A. e Álbarus Indústria e Comércio	2-4
20/94	CBV Indústria Mecânica	2-4
07,08,09,e 10/94	Hansen Factoring -Sociedade de Fomento Comercial Ltda; Hansen Máquinas e Equipamentos Ltda; Transportadora Rodotigre Ltda; Tct – Gerenciamento Empresarial Ltda	2-4
16/94	Siderúrgica Laisa S.A. (Grupo Gerdau) e Grupo Korf GmbH (Cia Siderúrgica Pains)	2-4
16/94	Reapreciação Do Ato de Concentração N°16/94 -Grupo Gerdau -Cia Siderúrgica Pains	3-3
05/94	Carborundum do Brasil Ltda. e Norton S.A. Ind. e Com.	3-4
43/95	Federação Brasileira Dos Exportadores de Café	3-4
04/94	HLS do Brasil Serv. de Perfilagem Ltda. (Halliburton Serviços Ltda.)	3-4
56/95	Jovita Ind. e Com. Ltda.	3-4
14/94	Belgo Mineira, Dedini	3-7

33/96	Coplatex, Callas Têxtil	3-7
15/94	Velolme Ishibras S.A..	3-7
27/95	K & S Aquisições Ltda. e Kolinos Do Brasil S/A	3-10
41/95	Hoechst do Brasil, Quím. e Farm. e Rhodia S.A. (Fairway)	4-1
38/95	Basf. S. A.	4-3
42/95	Índico Participações	4-3
29/95	Privatização da Mineração Caraíba	4-3
58/95	Cia. Cervejaria Brahma, Miller Brewing Company	4-4
83/96	Companhia Antártica Paulista Ind. Bras. de Bebidas e Conexos, Anheuser Bush International Inc. – Abii, Anheuser Bush International Holdinginc. – Abih	4-5
83/96 reapreciação	Cia Antártica Paulista Indústria de Bebidas e Conexos, Anheuser Bush International Inc.	5-1
02/94	Ultrafertil S.A. Indústria e Comércio de Fertilizantes e Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfertil	5-2
62/95	Eletrolux Ltda. e Oberdorfer S.A.	5-2
71/96	Eletrolux Ltda. e Umuarama Participações S.A..	5-3
54/95	Copesul, Opp Petroquímica, Opp Polietilenos e Ipiranga Petroquímica	5-4
54/95 II	Copesul, OPP Petroquímica, OPP Polietilenos e Ipiranga Petroquímica	5-5
58/95	Companhia Cervejaria Brahma, Miller Brewing Company e Miller Brewing M 1855, Inc (Reapreciação)	5-7
84/06	Mahle Gmbh e Cofap	5-8
08012.002740/98-02	Sherwin Willianmas do Brasil	5-8
133/97	Madeco S/A e Ficaps/A	5-8
135/97	Polibrasil Resinas e Polibrasil Polímeros	5-8
179/97	Cbp e Basf	5-8
16/94	Diretrizes para Implementação da Decisão do Cade Relativa do Ato de Concentração 16/94 (20/11/96) Gerdaul / Pains	5-9
111/96	Arco Química do Brasil Ltda. e Olin Brasil Ltda	5-9
08012.007539/97-22	Canale do Brasil S.A e Zabet S.A Indústria e Comércio	5-9
08012.000606/98-41	Champion Papel e Celulose Ltda., Inpacel Indústria de Papel Arapoti S.A. e Baf Bamerindus Agro-Florestal	5-9
177/97	Unigel Participações, Serviços Industriais e Representação Ltda. (Monsato Do Brasil Ltda.) e Companhia Brasileira de Estireno	5-9
08012.001501/98-01	(Apresentação Prévia) -Ge Celma S.A e Varig – Viação Aérea Rio-Grandense S.A	5-9
188/97	Ind. e Com Dako do Brasil e General Eletric do Brasil S.A.	5-10
22/95	Bayer S. A. e Companhia Nitro Química do Brasil	5-10
32/04	Smithkline Beecham Plc & Sterling	5-10
34/95	Alergan-Lok prod. Farmaceutico e Lab. Frumtost S. A. Ind Farmaceutica	6-1
93/06	TI Brasil Ind. e Com. Ltda e Alcan Alumínio do Brasiol S.A.	6-1



39/95	Teka –Tecelagem Kuehnrich S/A e Texcolor S/A	6-2
08012.007251/97-94	Nitriflex Ind. e com. e Central de Poçimeros da Bahia S.A.	6-2
103/96	Santista Alimentos e Ideal alimentos	6-2
141/97	Canale do Brasil prod. Alimentícios	6-2
08012.007.871/97-79	Becker holding do Brasil Ltda e Eldorado automotiva Ltda	6-2
08012.001776/98-14	Trw Automotive e Lucas industries PCL	6-2
08000.013756/97-08	National Starch Chimicale Grace Brasil	6-2
181/97	Acesita, Tubra, Tequisa e Tubinox	6-3
0812.004834/98-17	Maccain Foods e Pratigel	6-3
165/97	Hoechst do Brasil e Clariant S. A.	6-3
08012.000396/98-08	Igaras e Trombini ( papéis e embalagens)	6-3
08012.007995/97-81	Mahle GMBH e Cofap	6-5
79/86	Panex S. A.	7-1
168/97	Plus Vita S. A. Van Mill	7-1
08012.002730/98-41	Elgin/Sherwin Willians	7-1
89/96	NHK/ Sudamerica	7-1
89/96	NHK/ Sudamerica (Auto de Infração)	7-1
89/96	NHK/ Sudamerica - (Pedido de Reconsideração)	7-1
117/97	AGCO e IOCHPE-MAXION	7-1
08012.005760/98-18	Perez Companc e Innova	7-1
29/95	Carafba	7-1
134/97	American Home Products & Solvay S.A.	7-1
08012.004735/98-35	Galderma & Darrow	7-1
08012.006375/98-42	Pedreiras Emp. & Mark IV & Techold	7-2
08012.002611/98-51	Herbitécnica & Defesa	7-2
08012.000587/99-89	Basf & Clariant	7-2
08012.0006501/98-03	Senior & Tecne	7-2
102/96	Votorantin & CSN&Cimento Rib. Preto	7-2
08012.0019247/98-79	ABC Supermercados & Maxbox	7-2
08012.000578/99-98	Exxo & Shell	7-2
08012.007256/98-99	Alcon& Grieshaber	7-2
08012.000097/99-18	BWT & Vonroll	7-2
08012.007085/98-06	Air Porducts	7-2
08012.004611/98-22	Abbott & Murex	7-2
08012.000908/99-91	Pillsbury	7-2
08012.009110/98-14	Chevron & Texaco	7-2
78/96	S.A. White Martins & Unigases	7-2
PARECER	SEAE – AMBEV	7-3
PARECER	SDE – AMBEV	7-3
PARECER	Procuradoria do CADE -sobre interrupção do andamento do caso AMBEV	7-3
PARECER	Procuradoria do CADE no caso AMBEV	7-5
08012.005846/99-12	Relatório e votos no caso AMBEV	7-6
0800.020.471/97-70	Kellog do Brasil e Superbom	8-8
08012.006762/2000-09	Banco Finasa de investimetno s/a; Brasmetal Indústria s/a; Zurich participações e representações	8-9

**PROCESSOS ADMINISTRATIVOS**

N.º	Representante(s) - Representado(s)	Vol/n.º
15	Presidência da República X Laboratório Silva Araújo Rousel S/A	1-1
19	Presidência da República X Knoll S.A Produtos Químicos e Farmacêuticos	1-1
17	Presidência da República X Laboratórios Pfizer Ltda. S.A.	1-1
20	Presidência da República X Glaxo do Brasil	1-1
18	Presidência da República X Merrel Lepetit Farmacêutica Ltda.	1-1
02	Sde Ex Ofício X West do Brasil Com e Ind. Ltda, Metalúrgica Marcatto Ltda., Rajj Com e Ind de Tampas Metálicas Ltda	1-1
38	Secretaria de Justiça e da Defesa da Cidadania do Estado de São Paulo X Sharp Administração de Consórcios S/C Ltda. e Sharp do Brasil S/A Indústria de Produtos Eletrônicos	1-2
12	Presidência da República X Achê Laboratórios	1-2
29	Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado do Rio Grande do Sul X Aché Laboratórios Farmacêuticos S.A	1-2
13	Presidência da República X Prodome Química Farmacêutica Ltda	1-2
109/89	Elmo Segurança e Preservação de Valores S/C X Sindicato Das Empresas de Segurança e Vigilância do Est. de São Paulo e Outros	1-2
07	Serpro - Serviço Federal de Processamento de Dados X Ticket -Serviços de Alimentação S/C Ltda. e Outras	1-2
30/92	Seara Agrícola Comercial e Industrial Ltda. X ICI Brasil S/A.	2-1
23/91	Repro Materiais e Equip. de Xerografia Ltda. e Outras X Xerox do Brasil Ltda.	2-1
01/91	Interchemical Indústria e Comércio Ltda. X Sharp Indústria e Comércio Ltda.	2-1
31/92	Transauto Transp. Especializados de Automóveis S/A X Fiat Automóveis S/A	2-1
10/91	Fogarex -Artefatos de Camping Ltda. X Lumix Química Ltda.	2-1
32	SDE X Valer Alimentação e Serviços Ltda. e Associação Catarinense de Supermercados-Acats	2-2
53/92	Ministério Público do Estado de Sergipe X Associação dos Hospitais do Estado de Sergipe -AHES	2-2
34/92	Cosmoquímica S/A -Ind. e Comércio X Carbocloro S/A - Indústrias Químicas	2-2
Consulta 03/93	Abrafarma -Associação Brasileira de Farmácias e Drogarias.	2-2
Consulta 01/93	Ancor -Associação Nacional das Corretoras de Valores, Câmbio e Mercadorias	2-2

15	Presidente da República X Laboratório Silva Araújo Rousel S/A	3-11
121/92	Ministério Público do Estado de São Paulo X Sieeesp	3-11
40/92	Refrio Ltda. X Coldex S/A	3-11
20/92	Dep. Est. (SP) Célia C. Leão Edelmuth X Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas	3-11
35/92	MP do Estado do Paraná X Outboard Marine Ltda., Hermes Macedo	3-12
211/92	Euler Ribeiro X Distr. de Gás do Município de Boca do Acre	3-12
45/91	SDE X Sharp Ind. e Com.	3-12
62/92	DPDE X Associação dos Hospitais do Estado de São Paulo	3-12
76/92	DAP X Akzo -Divisão Organon	3-12
38/92	Procon – SP X Sharp Adm. de Consórcios	3-12
61/92	Federação Nacional de Empresas de Seguros Privados e Capitalização X Associação Médica Brasileira	3-12
49/92	Labnew Ind. e Com. Ltda X Becton e Dickson Ind. Cirúrgicas Ltda.	4-2
148/92	Recurso Voluntário Kraft Suchard	4-2
68/92	MEFP X Alcon Laboratórios Do Brasil Ltda.	
155; 159 a 172/94	DPDE X Sindicato dos Laboratórios de Pesquisa e Análises Clínicas de Brasília	4-3
03/91	Recurso de Ofício Departamento de Abastecimento de Preços do MEFP X Goodyear do Brasil -Produtos de Borracha Ltda.; Pirelli Pneus S/A; Ind. de Pneumático Firestone Ltda.; Cia Brasileira de Pneumáticos Michelin Ind. e Comércio	5-1
21/91	Dpde, Ex-Ofício X Sindicato Dos Trabalhadores no Comércio e Minérios e Derivados de Petróleo do Estado do Rio de Janeiro e Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo do Município do Rio de Janeiro	5-1
155/94 e 164/94	DPDE/SDE Ex Officio X Sind. dos Laboratórios de Pesquisas e Análises Clínicas de Brasília - nº 155/94; Laboratório de Análises Médicas - nº 164/94	5-1
156/94	DPDE/SDE Ex Officio X Associação Médica de Brasília	5-1
157/94	DPDE/SDE Ex Officio X Associação dos Médicos dos Hospitais Privados do Distrito Federal	5-1
158/94	DPDE/SDE Ex Officio X Sindicato dos Médicos do Distrito Federal	5-1
96/89	Abradif X Ford Brasil Ltda.	5-2
	Agravo de Instrumento Agravante: Centro Metropolitano De Cosméticos Ltda.; Agravada; União	5-8
140/93	Panflor Ind. Alimentícia X Sanóli Ind. e Comércio	6-2
08000.023859/95-05	Câmara dos Deputados X Unicom, B&B, e Exito	6-2
08000.001504/95-48	M P dde SERGIPE X CRECI (16ª Região)	6-3
08000.015337/97-48	Cia. Siderúrgica Nacional – CSN, Cia. Siderúrgica Paulista	8-5

	– COSIPA, Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. - USIMINAS	
08012.003303/98-25	Philip Morris Brasil S/A X Souza Cruz S/A	8-5
53500.000359/99	DIRECT X GLOBO	8-6
08000.013002/95-97	Labnew X Merck S.A Ind. Qímicas	8-8
08012.006207/98-48	CSN, Alcalis, Valesul, Proscint	8-8
08012.002299/2000-18	M P Santa Catarina X Postos de Gasolina Florianópolis	9-2
022.579/97-05	Messer X White Martins	9-3

### REPRESENTAÇÕES

N.º	Representação	Vol./n
83/91	MEFP X Abigraf	4-2
006/94	Copias Heliográficas Avenida Central X Xerox do Brasil Ltda.	5-1
79/93	Bio Inter Industrial e Comercial L.T.D.A. X Dragoco Perfumes e Aromas L.T.D.A.	5-1
89/92	Recurso de Ofício Sindicato Rural de Lins X Químio Produtos Químicos Com. e Ind. S/A.	5-1
102/93	Recurso de Ofício Ligue Fraldas Comércio e Representações Ltda. X Johnson & Johnson Indústria e Comércio Ltda.	5-1
160/91	Recurso de Ofício DNPDE X Refrigerantes Arco Iris Ltda.	5-1
267/92	Recurso de Ofício CLF-Adm. e Projetos Ltda. X Sharp S/A Equip. Eletrônicos	5-1

### JURISPRUDÊNCIA EUROPEIA

Boeing/Macdonnell Douglas	6-1
British Telecom/ MCI	6-2
The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S	6-3
Coca-Cola / Amalgamated beverages GB	6-5
Guinness / Grand Metropolitan	6-5

### LEGISLAÇÃO

Horizontal Mergers Guidelines (Edição Bilingue) Tradução John Ferencz Mcnaughton	3-1
Clayton Act -Controle de Concentração de Empresas (Edição Bilingue) Tradução e Comentários Pedro Dutra Regulamento do Conselho das Comunidades Europeias (EEC) 4064/89 Sobre Controle de Concentração de Empresas (Edição Bilingue) Tradução e Comentários Pedro Dutra	3-2
Decreto -1355 de 30 de Dezembro de 1994 -Promulga a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do Gatt Decreto -1.488 de 11 De Maio de 1995 -Medidas de Salvaguarda -	3-9

Regulamentação	
Lei Relativa à Prevenção de Monopólios Privados e à Preservação de Condições Justas de Comércio do Japão – Lei Nº 54, de 14 de Abril de 1947) Tradução Rubens Noguchi e Pedro Dutra	4-1
Lei Mexicana de Repressão ao Abuso do Poder Dominante -Regulamento Interior da <i>Comisión Federal de Competencia</i>	4-1
Lei Argentina: Ley de Defensa de la Competencia	4-2
Portaria 144 de 03/04/97 – Regimento Interno da SDE	4-3
Protocolo de Defesa da Concorrência no Mercosul	4-3
Acórdãos e Despachos	4-3
Lei Peruana Ley de Organización y Funciones del Instituto de Defensa de La Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.	4-4
Legislação Portuguesa de Defesa da Concorrência Decreto-Lei -371/93 De 29 de Outubro	5-1
Legislação Portuguesa de Defesa da Concorrência Portaria -1097/93 De 29 de Outubro	5-1
Lei de Defesa da Concorrência da Venezuela	5-2
Lei Chilena	5-3
Lei Colombiana	5-3
Lei Panamenha	5-3
Regimento Interno do CADE	5-4
Proposta De Regimento Interno do CADE	5-5
Negociando com a Comissão (Dealing With the Commission, Notifications, Complaints, Inspections and Fact Finding Powers Under Articles 85 E 86 Of The Eec Treaty) -Tradução	5-6
Como A FTC Instaura uma Ação (How FTC Brings an Action – A Brief Overview of the Federal Trade Commission’s Investigative and Law Enforcement Authority)	5-7
A Concentração do Poder Econômico -Lei Australiana De “Práticas Comerciais” <i>Tradução de Pedro Dutra e Patricia Galizia</i>	5-9
Regulamento das Competências da Secretaria de Direito Econômico nos Procedimentos de Apuração de Práticas Restritivas da Concorrência	5-10
Resolução CADE -15, de 19 de Agosto de 1998	5-10
Resolução CADE -16 -Código de Ética	6-2
Resolução CADE -18 -Consultas	6-2
LEI N.º 8.884, DE 11 DE JUNHO DE 1994. Transforma o Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE em Autarquia, dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica e dá outras providências	6-4
LEI N.º 9.781, DE 19 DE JANEIRO DE 1999. Institui a Taxa Processual sobre os processos de competência do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, e dá outras providências	6-4
LEI N.º 9.784 , DE 29 DE JANEIRO DE 1999. Regula o processo administrativo no âmbito da Administração Pública Federal	6-4
RESOLUÇÃO Nº 20, DE 09 DE JUNHO DE 1999 Dispõe, de forma complementar, sobre o Processo Administrativo, nos termos do art.51 da Lei 8.884/94.	6-4
RESOLUÇÃO N.º 19, DE 03 DE FEVEREIRO DE 1999	6-4

Regulamenta o recurso voluntário no âmbito do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE.	
RESOLUÇÃO N.º 18, DE 25 DE NOVEMBRO DE 1998. Regulamenta o procedimento de consulta ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica- CADE - sobre matéria de sua competência.	6-4
RESOLUÇÃO N.º 17 DE 04 DE NOVEMBRO DE 1998 Aprova a Portaria que trata da publicação dos atos de concentração aprovados por decurso de prazo, conforme dispõe o parágrafo 7º do artigo 54 da Lei 8884/94	6-4
RESOLUÇÃO N.º 16, DE 09 DE SETEMBRO DE 1998 Disciplina e orienta o comportamento ético dos servidores do CADE.	6-4
RESOLUÇÃO N.º 15, DE 19 DE AGOSTO DE 1998 Disciplina as formalidades e os procedimentos no CADE, relativos aos atos de que trata o artigo 54 da Lei 8.884, de 11 de junho de 1994	6-4
RESOLUÇÃO N.º 13, DE 13 DE MAIO DE 1998 Aprova o anexo modelo de contrato para empresas de auditoria que farão o acompanhamento das decisões plenárias com compromisso de desempenho	6-4
RESOLUÇÃO N.º 12, DE 31 DE MARÇO DE 1998 Aprova o Regimento Interno do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE	6-4
RESOLUÇÃO N.º 11, DE 12 DE NOVEMBRO DE 1997 * Altera o artigo 14 do Regimento Interno do CADE	6-4
RESOLUÇÃO N.º 10, DE 29 DE OUTUBRO DE 1997 Aprovar o anexo Regimento Interno do CADE	6-4
RESOLUÇÃO N.º 9, DE 16 DE JULHO DE 1997 Aprova o regulamento para cobrança das penalidades pecuniárias previstas na Lei n.º 8.884/94 e inscrição em Dívida Ativa do CADE	6-4
RESOLUÇÃO N.º 8, DE 23 DE ABRIL DE 1997 Institui a elaboração de relatório simplificado frente aos requerimentos dos atos e contratos de que trata o art. 54, da Lei n.º 8.884/94, disciplinado pela Resolução n.º 5, do CADE, de 28.08.96	6-4
RESOLUÇÃO N.º 7, DE 9 DE ABRIL DE 1997 Altera a Resolução n.º 06, de 02 de outubro de 1996.	6-4
RESOLUÇÃO N.º 6, DE 2 DE OUTUBRO DE 1996 Prioriza julgamento pelo Plenário do CADE dos atos e contratos previstos no art. 54 da Lei n.º 8.884/94, apresentados previamente à sua realização ou avençados sob condição suspensiva	6-4
RESOLUÇÃO N.º 5, DE 28 DE AGOSTO DE 1996 Disciplina as formalidades e os procedimentos, no CADE, relativos aos atos de que trata o art. 54 da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994.	6-4
PORTARIA MJ N.º 753 Regulamento das competências da Secretaria de Direito Econômico nos procedimentos de apuração de práticas restritivas da concorrência	6-4
PORTARIA MJ N.º 144, DE 3 DE ABRIL DE 1997 Aprovado o Regimento Interno da Secretaria de Direito Econômico, na forma do Anexo a esta Portaria	6-4
PORTARIA N.º 39 , DE 29 DE JUNHO DE 1.999 (SEAE)	6-4

Define procedimentos para a análise de atos de concentração pela SEAE	
PORTARIA N.º 45, DE 11 DE AGOSTO DE 1999 (SEAE) Estabelece critérios para a cobrança das penalidades pecuniárias previstas no art. 26 da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994	6-4
PORTARIA N.º 305, DE 18 DE AGOSTO DE 1999 Define a competência da SEAE para instruir procedimentos no contexto da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994	6-4
Medida Provisória 2055	7-7
Medida Provisória 2056	7-7
Lei 8884/94	7-7
The Antitrust Civil Process Act	7-7
Corporate Leniency Policu - USDOJ	7-7
Leniency Policy for Individuals - USDOJ	7-7
PARECER DA ADVOCACIA-GERAL DA UNIÃO (Bancos)	8-9
CADERNO LEGISLAÇÃO ATUALIZADO EM DEZ 2001	8-10

### TRANSCRIÇÕES DE SIMPÓSIOS E SEMINÁRIOS

“Práticas Comerciais Restritivas na Legislação Antitruste”	1-3
<i>"Dumping e Concorrência Externa"</i>	1-3
<i>"Concorrência no Mercosul"</i>	1-3
<i>"Concentração Econômica e a Resolução -I do Cade"</i>	3-1
<i>II Seminário Internacional de Direito da Concorrência</i>	3-6
<i>V Seminário Internacional de Direito da Concorrência</i>	7-4
<i>Wordkshop sobre a MP 2055 realizado em agosto de 2000</i>	7-7
<i>VI Seminário Internacional de Defesa da Concorrência</i>	8-1
<i>VII Seminário Internacional de Defesa da Concorrência</i>	9-4

Apoio:



[www.ibrac.org.br](http://www.ibrac.org.br)  
e-mail: [ibrac@ibrac.org.br](mailto:ibrac@ibrac.org.br)