

REVISTA DO

IBRAC

10 anos

Instituto Brasileiro de Estudos de Concorrência,
Consumo e Comércio Internacional

Doutrina
Jurisprudência
Legislação

São Paulo
ISSN 1517-1957

volume 10 número 6
2003

REVISTA DO IBRAC

DOCTRINA
JURISPRUDÊNCIA
LEGISLAÇÃO

São Paulo
Volume 10 número 6 - 2003
ISSN 1517-1957

***INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DE CONCORRÊNCIA,
CONSUMO E COMÉRCIO INTERNACIONAL - 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, Jorge Fagundes.

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

ibrac@ibrac.org.br

III SEMINÁRIO SOBRE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Realização

IBRAC - Instituto Brasileiro de Estudos das Relações de Concorrência e de
Consumo

CESA - Centro de Estudos das Sociedades de Advogados

GUARUJÁ, 8 E 9 DE AGOSTO DE 2003.

Damos a público a transcrição das apresentações e debates havidos no III Seminário sobre Comércio Internacional. Os textos foram devolvidos aos autores que fizeram que os editaram ao ponto de conferir-lhes melhor legibilidade mas conservam ainda o registro oral que caracterizou o encontro. O texto das palestrantes Marta Calmon e Leme Marília Castañon reproduz o trabalho especialmente preparado e apresentado para o evento. Registramos nossos agradecimentos aos palestrantes que gentilmente cederam seus 'slides' e nos ajudaram a enriquecer este número da Revista do IBRAC.

III SEMINÁRIO SOBRE COMÉRCIO INTERNACIONAL

OMC-ALCA-MERCOSUL/UE

RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS PRINCIPAIS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Guarujá, 8 e 9 Agosto de 2003

Sexta-feira, 8 de agosto

Credenciamento

ABERTURA - Ubiratan Mattos - Diretor-Presidente do IBRAC

Horácio Bernardes Neto - Presidente do CESA

PAINEL 1

RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE ACESSO A MERCADOS

Chairman: Antonio Fernando Guimarães Bessa

Negociações sobre Acesso a Mercados na OMC - Sandra Rios - CNI

Negociações sobre Acesso a Mercados na ALCA - Eliane de Souza Fontes - MDIC

Negociações sobre Serviços - Felipe Hees – MRE – DSF

PAINEL 2

RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE REGRAS (MEDIDAS ANTI-DUMPING, SALVAGUARDAS, SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS)

Chairman: Mauro Grinberg

Negociações sobre Regras na OMC - Ivanise de Melo Maciel - MRE - DDF

Negociações sobre Regras na ALCA - Regis Arslanian ** - MRE

Negociações sobre Regras no Acordo MERCOSUL-EU - Marta Leme / Marília Castañón – DECOM/MDIC

Sábado, 9 de agosto

PAINEL 3

RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA AGRÍCOLA

Chairman: Marcelo Calliari

Negociações Agrícolas na OMC - Pedro de Camargo Neto - Sociedade Rural Brasileira

Negociações Agrícolas na ALCA - Marcos Jank - USP

Negociações Agrícolas no Acordo MERCOSUL-EU - Renato Henz - MAA

PAINEL 4

RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

Chairman: Ubiratan Mattos

Negociações sobre Solução de Controvérsias na OMC - Roberto de Azevedo - MRE - CGC

Negociações sobre Solução de Controvérsias na ALCA - Guido Soares - USP

Negociações sobre Solução de Controvérsias no Acordo MERCOSUL-EU - Alberto Amaral - USP

Comentários Finais sobre as Negociações - Vera Thorstensen - Assessora da Missão Brasileira na OMC

III SEMINÁRIO SOBRE COMÉRCIO INTERNACIONAL

IBRAC/ CESA

GUARUJÁ, 8 E 9 DE AGOSTO DE 2003.

ABERTURA	09
<i>Ubiratan Mattos - Presidente do IBRAC</i>	09
<i>Horácio Bernardes Neto - Presidente do CESA</i>	10
PAINEL I : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE ACESSO A MERCADOS	13
<i>Antônio Fernando Guimarães Bessa, - Chairman</i>	13
<i>Vera Thorstensen</i>	13
<i>Sandra Polônia Rios</i>	18
<i>Felipe Hees</i>	43
PAINEL II: RUMOS E IMPLICAÇÕES NA ÁREA DE REGRAS (MEDIDAS ANTI-DUMPING, SALVAGUARDAS, SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS)	55
<i>Mauro Grinberg, - Chairman</i>	55
<i>Ivanise De Melo Maciel</i>	55
<i>Vera Thorstensen</i>	62
<i>Marília Castañon</i>	66
<i>Marta Calmon Lemme</i>	76
DEBATES	116
PAINEL III : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA AGRÍCOLA	129
<i>Marcelo Calliari - Chairman</i>	129
<i>Pedro de Camargo Neto</i>	130
<i>Marcos Jank</i>	137
<i>Renato Henz</i>	150
DEBATES	184

PAINEL IV: RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS	201
<i>Ubiratan Mattos, - Chairman</i>	<i>201</i>
<i>Alberto do Amaral Júnior</i>	<i>201</i>
<i>Guido Soares</i>	<i>206</i>
<i>Roberto Azevedo</i>	<i>213</i>
DEBATES	237

III SEMINÁRIO SOBRE COMÉRCIO INTERNACIONAL

IBRAC/ CESA

GUARUJÁ, 8 E 9 DE AGOSTO DE 2003

ABERTURA

UBIRATAN MATTOS, presidente do IBRAC:

Bom dia. Bem-vindos ao Guarujá. Nós vamos dar início ao III Seminário sobre Comércio Internacional. Nós estivemos aqui, no Guarujá, nesta mesma casa nove anos atrás, quando fizemos o primeiro seminário internacional do IBRAC a respeito de concorrência. De lá para cá, vários outros eventos ocorreram e num determinado momento o IBRAC voltou sua atenção também para os temas de defesa comercial.

Fizemos um primeiro evento há cinco anos em 1998 e o segundo no ano passado em Campos do Jordão. Eu diria que Campos do Jordão foi um marco inicial de uma série de programas que foram concebidos durante o próprio seminário e realizados no curso de 2002 e 2003.

O primeiro deles foi um programa de capacitação profissional destinado a jovens advogados- eu só lamentei ter ficado de fora do programa porque tinha uma idade limite de 30 anos! E com o incentivo, o apoio da Professora Vera Thorstensen e especialmente com o incentivo e o apoio do embaixador Seixas Corrêa em Genebra, nós desenhamos um programa de ano todo, pelo qual grupos de jovens advogados tiveram a oportunidade de fazer um treinamento na Missão Brasileira em Genebra, junto à OMC (Organização Mundial do Comércio), por um período de quatro meses. Foi a primeira turma e já retornou e, no momento, nós temos lá a segunda turma. Em setembro está indo a terceira turma e esperamos que o programa tenha seguimento, já que firmamos um compromisso de formar um núcleo de capacitação profissional em temas de defesa comercial ou comércio internacional.

Dois meses atrás, talvez, fizemos também um acordo de cooperação com a UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) que foi um sucesso extraordinário em São Paulo. Foi um curso de três dias, com dois professores de primeira linha cedidos pela UNCTAD. O evento foi tão bem conduzido e tão bem recebido por aqueles que participaram, que o programa se tornou permanente e nós então vamos passar a fazer duas vezes por ano: um curso a cada semestre sobre temas específicos. Esse último foi sobre solução de controvérsias, o próximo ainda elegeremos o tema.

Agora, neste ano, estamos realizando este evento. Então é um tema que surgiu e se desenvolveu naturalmente dentro do IBRAC. Num determinado momento houve um cruzamento de interesses entre o IBRAC e o CESA (Centro de Estudos das Sociedades de Advogados) e nós passamos a desenvolver trabalhos conjuntos, até porque vários dos sócios do CESA são sócios do IBRAC e vice-versa: a comunidade é pequena. e nós vimos aí a oportunidade de somar esforços e partir para realizações até mais ambiciosas. E daí porque nós estamos realizando um evento conjunto com o CESA e esperamos fazer grandes realizações.

Dito isto, eu passo a palavra ao Dr. Horácio Bernardes, presidente do CESA, não sem antes repetir as boas vindas e que vocês tenham bastante proveito das palestras que serão proferidas no decorrer deste evento. Muito obrigado a todos.

HORÁCIO BERNARDES NETO, presidente do CESA:

Bom dia a todos. É é uma maravilha para nós todos estarmos aqui no Guarujá, neste ambiente maravilhoso deste hotel e ter à frente dois dias de trabalhos tão bem concebido e programados. Parabéns Ubiratan. Parabéns aos organizadores e parabéns a nós, membros do CESA, que podemos estar neste momento congregados ao IBRAC, selando , como disse o Ubiratan, uma cooperação que esperamos que seja muito profícua e que nos traga grandes benefícios comuns.

Eu queria fala-lhes em rápidas palavras, apenas para aqueles que não sabem, e eu creio que são poucos aqui nesta platéia, que o CESA é o Centro de Estudos das Sociedades de Advogados, que congrega no Brasil inteiro seiscentas sociedades de advogados mais ou menos e , segundo nossos cálculos, cerca de dez mil profissionais.

O CESA hoje, sem dúvida nenhuma, reúne não só as maiores e mais importantes sociedades de advogados do Brasil, mas reúne também o que há de melhor, o que há de mais comprometido com a idéia da sociedade de advogados. Nós somos advogados que acreditamos no trabalho em sociedade e que nós reunimos exatamente para discutir os problemas comuns que tem a sociedade de advogados.

O CESA hoje tem doze comitês temáticos cujas especializações vão desde advocacia pro bono ao comitê judiciário, desde o comitê societário ao comitê de advocacia junto às agências reguladoras, comitês importantes de ética, um comitê importante de eventos, e também dois comitês que interessam certamente aos membros do IBRAC. E eu convido os senhores a incorporarem-se ao CESA e incorporando-se ao CESA, incorporem-se a esses comitês- e eu tenho certeza que grande parte dos senhores já fazem parte desses dois comitês. E não é sem motivo que os dois relatores desses dois importantes comitês estão

aqui presentes: o Dr. Mauro Grinberg, que é relator do nosso comitê de concorrência e relações de consumo, e o Dr. Thomas Feldsberg, que é relator do nosso comitê de apoio ao comércio exterior.

Esses dois comitês interessam especialmente aos senhores hoje. São comitês muito ativos, que têm tido uma atuação muito importante no CESA e que têm inclusive produzido trabalhos de grande envergadura e de grande importância.

Na realidade este nosso contato com o Itamaraty e com os órgãos públicos começou num encontro nacional dos escritórios de advocacia que foi promovido pelo Itamaraty em Brasília, no qual nos foi pedido pelo então Ministro de Desenvolvimento que nos aliássemos ao governo no sentido de colocarmos a força de trabalho dos nossos escritórios à disposição do poder público e colaborarmos com o que fosse possível para promover o comércio exterior. E na época até tratar de outros assuntos relativos a problemas internacionais.

Neste sentido, o CESA tem colaborado com o Itamaraty, dando opiniões sobre tratados internacionais, por exemplo, (como é o caso do Protocolo de Madri) e entregando trabalhos nossos sobre os mais diversos ramos do comércio exterior.

Eu aproveito para convidá-los dia 21 de agosto a participar de uma reunião do CESA no Hotel Mercure em São Paulo, que é uma reunião geral para a qual os senhores estão convidados e na qual o comitê do Dr. Thomas Felsberg, que é o comitê de Comércio Exterior, estará apresentando um trabalho que é resultado das cogitações sobre o tema da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas).

Além disso o CESA se sente muito orgulhoso de participar desse programa de capacitação para jovens advogados lá em Genebra que é um programa vitorioso, de grande sucesso; os relatórios dos jovens advogados que lá estiveram são magníficos e eu tenho absoluta certeza que esse foi um programa “que pegou” e que agora se pereniza. A gente faz questão de estar com ele.

Neste momento então, eu trago a vocês, mais uma vez os cumprimentos do CESA, da diretoria do CESA e o meu pessoal, desejando a vocês um trabalho importante e aproveitando, convidar o Ubiratan para que nós continuemos trabalhando juntos. A meta do CESA no ano que vem é organizar um grande congresso da sociedade de advogados, e eu acho Ubiratan, que o IBRAC deve ter um espaço nesse congresso. É muito importante que nós estejamos juntos em nossas manifestações públicas, porque sem dúvida nenhuma nosso trabalho é complementar.

Parabéns a você e bom dia a todos.

PAINEL I : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE ACESSO A MERCADOS

ANTÔNIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA, chairman:

Bom dia a todos. Nós fizemos uma pequena inversão na pauta de trabalhos, inclusive para a orientação do pessoal de apoio, e nós vamos começar a apresentação deste primeiro painel que é “Rumos e implicações das negociações na área de acesso a mercados”. Vamos então dar a palavra, primeiramente, à Professora Vera Thorstensen, que, como todos sabem, é especialista da Fundação Getúlio Vargas, dá assessoria à Missão Permanente do Brasil em Genebra já há alguns anos, com vasta experiência, tendo passado por Bruxelas, Lisboa, acompanhou em Washington os primórdios das negociações que deram origem à ALCA e por aí afora.

Dra. Vera, a senhora tem 15 minutos para dar uma pincelada sobre os famosos “Três Trilhos”.

VERA THORSTENSEN

Assessora Econômica da Missão Permanente do Brasil em Genebra:

Quadro Geral das Negociações Comerciais do Brasil

Muito bom dia. Minhas primeiras palavras são para dar os parabéns para o IBRAC e para o CESA pela iniciativa deste encontro. Recordo que a escolha do tema deste evento foi discutida em Genebra por alguns integrantes do IBRAC, em um jantar, quando surgiu a idéia de se fazer um seminário não focado em defesa comercial, mas dando uma visão mais ampla das três grandes negociações em que o Brasil estava envolvido. E por quê? Porque é importante sempre bater na mesma tecla: a área internacional vista de um ângulo só, seja por um tema, seja por uma única negociação, simplesmente dá uma visão distorcida da realidade. Isto quer dizer que, ou se tem uma visão do conjunto, das três grandes negociações - para não se falar também das outras, das bilaterais -, ou se tem uma visão distorcida dos temas em negociação.

Nesses meus quinze minutos pretendo dar um quadro geral das três negociações e especular sobre o que vai acontecer em Cancun.

Aqui os meus comentários são pessoais, como acadêmica, porque estamos em um seminário, em uma discussão conjunta em termos de idéias e prospeção do futuro.

OMC

Primeiro, a OMC - Organização Mundial do Comércio. A Rodada de Doha foi lançada no final de 2001, e agora estamos nos aproximando do dia 10 de setembro, quando está prevista a Revisão de Meio Período dessa rodada. Portanto, atenção ! Cancun não vai finalizar rodada alguma; se conseguir, apenas vai dar um impulso à rodada. Na verdade, pode desatar um grande nó que se formou em Genebra.

Os membros da OMC vão tentar desatar este nó, ou melhor, estes nós. Mas, em rápidas pinceladas, como a agricultura continua sendo o grande tema, começamos por ela. A CE - Comunidade Européia atrasou a reforma que estava prevista, e com isso está retardando o processo. O que tinha que ser proposto não foi, e os prazos que deveriam ter sido cumpridos não foram cumpridos, porque a CE ainda não tinha o que negociar. Só agora, no final de junho, a CE deu um passo, aprovando uma reforma parcial da sua agricultura, o que, aparentemente, dará espaço para a CE avançar.

A partir do final de agosto, essas negociações vão se intensificar em Genebra e, a partir de Cancun, o senhores poderão ler nos jornais se modalidades para a agricultura foram definidas ou não.

O que se espera dos ministros em Cancun? Que eles definam o que é básico na negociação. Não só o tema agricultura está bloqueado, como também o de acesso a mercados para bens não-agrícolas. A razão é óbvia : as duas áreas caminham juntas em termos de negociação. O que vai acontecer em Cancun? Primeiro: os ministros têm que discutir modalidades em agricultura, basicamente como reduzir tarifas e barreiras não-tarifárias, e discutir os famosos pilares de subsídio e apoio interno.

Na área de acesso a mercados a grande discussão está em termos de se definir uma fórmula que permita a redução de todas as tarifas, ou se utilizar o modelo da Rodada passada que é o de requisição e oferta, isto é, dois países negociam e depois multilateralizam. A grande novidade em acesso a mercados na OMC é que, além da famosa fórmula proposta pelo Emb. Girard, foi proposto um elo complementar que é a negociação chamada zero por zero, onde todas as tarifas são zeradas para sete setores selecionados.

Recordando como as coisas acontecem em Genebra: os países começam a colocar propostas e, de repente, em um dia determinado, que ninguém consegue prever qual é, aparece uma proposta do presidente do Comitê ou Conselho. Atualmente estão na mesa dois documentos fundamentais: o do Emb. Girard, que é o presidente do Comitê de Acesso a Mercados e o do Emb. Harbinson, que é o

de agricultura. Tais documentos procuram fazer uma síntese das propostas recebidas, e um balanço de posições que permitam se chegar a um consenso. Eles contêm todos os pontos sobre modalidades que devem ser acordados para que as negociações prossigam. É possível se fazer uma aposta agora: se tais modalidades serão acordadas em Cancun, ou somente no final da rodada.

Além de agricultura e acesso a mercados, que são itens que nós ainda vamos discutir no dia de hoje, temos um outro grande problema que é saber se os temas de Cingapura entram ou não na rodada.

Os chamados temas de Cingapura são os temas que entraram na OMC na Conferência Ministerial de 1996, não para serem negociados, mas para serem estudados se devem ou não entrar na OMC. São eles: investimentos, concorrência, transparência em compra governamental (atenção que transparência não é acesso a mercados de compras governamentais), e facilitação de comércio.

No lançamento da Rodada de Doha, a Índia resolveu transformar a inclusão ou não desses temas na OMC em uma grande discussão, que se converteu quase que no bloqueio do lançamento da Rodada. Apenas no último minuto, após vários telefonemas entre ministros e presidentes de países, a Índia, concordou que até Cancun se continuaria estudando os temas de investimento, concorrência, transparência e facilitação e que, por consenso explícito, em Cancun se decidiria sobre modalidades de como negociar tais temas.

Quer dizer que, primeiro, temos que decidir o que é consenso explícito (e ninguém sabe exatamente o que é) sobre as modalidades dos quatro temas que se quer negociar. A linguagem da OMC e, particularmente, do mandato de Doha, está longe de ser clara. Como esta, existem muitas outras ambigüidades no mandato. Esta discussão também faz parte da negociação.

A situação é a seguinte: a Índia afirma que temos que acordar se os quatro temas serão negociados ou não. Outros membros que querem negociar investimento e concorrência dizem que já existe a decisão de negociar, e o que está em discussão são as modalidades. Este é outro grande nó que precisa ser desatado em Cancun.

O que se espera em Cancun, em resumo, é um desatar de nós: definição de tipos de fórmulas, limites de redução, prazos, etc. Na verdade, está tudo em aberto.

O fundamental, agora, é ler as propostas dos principais membros, e estudar os documentos dos presidentes dos comitês, para se ter uma boa idéia de que proposta está sendo incorporada.

Em resumo, os grandes temas de negociação em Cancun são esses: agricultura, acesso a mercados e temas de Cingapura. Um outro tema que deve

ser decidido, e que agrada aos advogados, é sobre Solução de Controvérsias. Em Cancun deve ser batido o martelo na proposta do último Conselho Geral para finalizar a revisão do mecanismo de solução de controvérsias até maio de 2004. É bom lembrar que existem propostas revolucionárias na mesa.

A avaliação geral sobre a Rodada é que ela caminha bem. Se a CE tiver vontade política, a Rodada pode acabar em janeiro de 2005. Outros fatores importante pressionam para o encerramento da Rodada em 2004: um é que o todo poderoso Comissário Lamy da CE deve deixar seu posto, e outro, que teremos eleições nos EUA.

Eu não apostaria se a Rodada vai acabar ou não, porque na vida do GATT e agora da OMC, tudo se atrasa. O que não impede que o sistema multilateral funcione.

ALCA

Segunda negociação - ALCA. O que está acontecendo com a ALCA? O importante é notar que, com um novo governo, um novo partido no poder, uma nova coalizão de forças, era de se esperar um novo discurso para as negociações. E nesse novo discurso, o relacionamento entre EUA e Brasil passou a ser um ponto sensível nas negociações comerciais.

Uma leitura obrigatória para se entender esse novo discurso é o artigo assinado pelo Ministro Celso Amorim que saiu na Folha em 8/7/2003, e que define a nova estratégia em relação à ALCA, ou seja, os famosos “Três Trilhos”. Em pinceladas gerais:

O primeiro trilho seria um acordo “4 +1”: o MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) discutiria com os EUA acesso a mercado de bens e serviços. No caso de serviços se manteria a estrutura do GATS, e não o proposto pelos EUA, que inclui negociação de novo quadro de referência para serviços. Neste trilho seriam discutidos acordos bilaterais com outros países da ALCA.

O segundo trilho seria o trilho da OMC. Da mesma maneira que os EUA não quiseram negociar dentro da ALCA, nem regras sobre dumping e subsídios, nem regras em agricultura, a proposta do Brasil é levar para a OMC tudo o que for relacionado à regras. Então o que é que Brasil defende ? Se os EUA querem negociar na ALCA, por exemplo, TRIPS (Trade Related Intellectual Property Rights), investimentos, e compras governamentais, isto seria negociado na OMC. Em compras, a negociação seria transformada em transparência em uma primeira fase e só depois se pensaria em acesso. Em síntese, a estratégia seria levar para a OMC tudo o que é regras, já que o que

nós queríamos em regras na ALCA, os EUA estavam bloqueando dentro da própria ALCA.

O terceiro trilho seria o que restaria dos temas comerciais: solução de controvérsias, tratamento especial e diferenciado, e facilitação de comércio, que cada vez mais está assumindo um papel importante.

Facilitação de comércio pode ser um tema amplo, incluindo dumping e subsídio. Na verdade se está pensando nas barreiras burocráticas ao comércio. Nesse tema poderia estar incluída regras de origem, que pode ser colocada como facilitadora de comércio.

Em termos gerais, esses são os “Três Trilhos” da ALCA .

CE/Mercosul

Finalmente, a terceira grande negociação, é sobre o Acordo CE/Mercosul. Um ponto preocupante é o fato de que pouco se fala no acordo CE/Mercosul. No entanto, o peso deste acordo nas relações comerciais do Brasil é tão importante quanto a ALCA. E o processo de negociação está andando. Depois de Cancun, certamente deve ser acelerado. A grande questão é saber como a CE vai reagir à nova posição do Brasil com relação a ALCA.

Em termos de propostas iniciais, de versões preliminares de acordos, de reuniões, etc., podemos afirmar que o processo está tão avançado quanto o da própria ALCA. E também tem o mesmo problema com relação a regras, como dumping e subsídios e regras em agricultura, porque a CE também quer negociá-las na OMC.

Conclusão

Em resumo, depois dessa exposição, espero ter convencidos os presentes da importância de terem uma visão conjunta das três negociações, uma vez que elas estão profundamente interligadas. O quadro atual é como se tivéssemos três tabuleiros de um grande jogo de xadrez, e que os três jogos fossem realizados simultaneamente.

FERNANDO BESSA,

Muito obrigado, Dra. Vera, por cumprir o tempo. Aliás, nem deu tempo de escrever aqui que ela tinha cinco minutos só. Eu nem devia ter falado isso porque ela aproveita!

Nós vamos passar agora a apresentação da Dra. Sandra Polônia Rios, que é a coordenadora da coalizão empresarial brasileira da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Alguns poderiam perguntar, mas ela só trata dos temas industriais? Não. A área de serviços e a área de agricultura acabaram, pela excelente coordenação da CNI se beneficiando também da coalizão empresarial brasileira. Então ela acaba assessorando e tratando também esses temas, ainda que os temas de agricultura e serviços sejam tratados de per si também e pelos especialistas dentro das respectivas áreas.

Vamos passar imediatamente a Dra. Sandra.

SANDRA POLÔNIA RIOS (Acesso a mercados na OMC)

Obrigada, Bessa. É um prazer estar aqui pela primeira vez participando de um seminário do IBRAC. Nós temos procurado, como o Bessa mencionou, realizar um trabalho de atração de novos atores para participarem de um debate e do esforço que o setor empresarial brasileiro vem fazendo para acompanhar as mais diversas negociações e, principalmente, para influenciar as estratégias definidas pelo governo brasileiro.

Em primeiro lugar eu vou pedir desculpas porque a minha apresentação vai ser um pouco improvisada. Eu tinha preparado uma apresentação específica sobre a OMC, mas eu vou tentar depois falar de OMC cobrir um pouquinho também com mais detalhes as negociações de acesso a mercados na ALCA e no MERCOSUL/UNIÃO EUROPÉIA. Vocês vão ver que vai cair um pouco o grau de organização da apresentação

Eu gostaria de começar rapidamente falando sobre a coalizão empresarial brasileira que, muitos dos senhores já conhecem, mas para aqueles que não conhecem a coalizão empresarial brasileira foi um movimento de reação dos empresários brasileiros ao processo negociador da ALCA. Eu sempre brinco que, mesmo que a ALCA não aconteça, ela já teve um efeito positivo no Brasil, que foi de ajudar a despertar a sociedade civil, em particular o setor empresarial, para a importância de acompanhar e buscar discutir e influenciar as estratégias brasileiras em termos de negociações internacionais.

Eu acho que é preciso reconhecer que o setor empresarial esteve absolutamente ausente do processo de discussão e das rodadas do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), inclusive da Rodada do Uruguai. Esteve ausente da discussão e da gênese do MERCOSUL e só se deu conta de que essas coisas tinham impactos relevantes, eu diria a partir de 94, quando o MERCOSUL já estava na sua fase de implementação e quando os compromissos assumidos

na Rodada do Uruguai começaram a mostrar que havia limites agora para a implementação de políticas domésticas e que portanto, participar de negociações e de acordos internacionais implica sempre em cessão de soberania, implica em redução da latitude que os países têm para fazer políticas domésticas.

A partir daí, e em especial a partir da participação de um grupo de sessenta representantes empresariais no Fórum Empresarial da ALCA, que aconteceu em Cartagena em março de 96, os empresários se deram conta que esse processo da ALCA era um processo em marcha. Depararam-se no Fórum Empresarial com uma série de organizações empresariais bem preparadas, informadas, com idéias sobre o processo. Em particular, e eu acho que isto foi o mais espantoso, perceberam que não eram as organizações empresariais americanas as mais bem preparadas. Naquela época, os empresários centro-americanos e caribenhos tinham um enorme interesse na negociação da ALCA e estavam se organizando para influenciar o processo.

Então nós chegamos em Cartagena e vimos diversos documentos de posição elaborados por organizações do Caribe, da Guatemala, da Costa Rica, da República Dominicana e os brasileiros absolutamente despreparados, sem informação, sem ter idéia do que defender em cada uma das salas de reunião que se discutiam os mais diversos temas da agenda da ALCA. A partir daí surgiu uma demanda que a CNI tomasse uma iniciativa de organizar o setor industrial para participar do processo e nós, diante da vasta agenda temática de negociações da ALCA, chegamos a conclusão que não adiantava só organizar o setor industrial, era preciso criar uma espécie de organização guarda-chuva que pudesse congregiar todos os setores da atividade econômica que estivessem interessados na discussão. Por isso saiu este nome “Coalizão Empresarial Brasileira (CEB)”, que era para ter a possibilidade de agregar setores os mais diferentes.

A coalizão busca então ser um mecanismo de coordenação do setor empresarial para participar do processo. Tem por objetivo buscar informações junto ao governo, repassar essas informações ao setor empresarial, ajudar tecnicamente os diferentes setores a definirem estratégias, construir consensos, apresentar esses consensos ao governo e participar de fóruns internacionais defendendo as posições do setor empresarial brasileiro.

Para isso nós criamos um site através do qual boa parte do nosso trabalho é feito; é através desse site, com senha para os participantes- a gente tem um espaço protegido que é um espaço de trabalho que só aqueles que participam da coalizão têm acesso- que nós passamos informações, convidamos para reuniões, transferimos documentos de negociação e construímos os documentos com a posição da coalizão. Qualquer empresa pode participar, desde que seja credenciada através de uma organização. As organizações como as federações de indústria, as associações

setoriais, as confederações, enfim, qualquer associação empresarial pode participar e foi com muita satisfação que a gente recebeu recentemente a integração do CESA à coalizão. Já temos diversos membros do CESA participando dos nossos trabalhos o que, eu tenho certeza, vai ser muito útil para os trabalhos futuros da coalizão.

Eu queria rapidamente mostrar aqui, acho que a Vera já deu uma introdução geral sobre as diferentes áreas de negociação e eu não vou me deter mais nisso, umas tabelas que refletem os números do comércio exterior brasileiro por região par chamar a atenção para o seguinte: a estratégia de negociação comercial parece-me que deve ser dada, no setor de acesso a mercados, pelos interesses geográficos que o país tem no seu comércio exterior, pela composição do seu comércio exterior com as diferentes regiões e pelas barreiras que o país enfrenta nas negociações.

Então olhando para o destino das nossas exportações, o que a gente percebe é que 45 % das nossas exportações estão destinadas aos países que estão negociando a ALCA. Desses 45 %, 25% vão para os Estados Unidos. Isto para mostrar que obviamente a ALCA é uma região, as Américas são uma região que não pode ser desprezada em termos de objetivos negociadores brasileiros. Se existe uma ALCA em negociação, o Brasil tem que estar sentado nessa mesa.

A segunda questão, que eu acho que talvez seja mais relevante ainda, é que apesar de ter uma concentração importante nas Américas, o Brasil tem uma pauta de bastante diversificada regionalmente. Se 45% vão para a ALCA, 25% vão para a União Européia e quase 30% para o resto do mundo.

Se é assim , a OMC é o foro privilegiado para a atuação do Brasil em termos de negociações internacionais e essa, idealmente, deveria ser na minha opinião nossa prioridade número 1. Se estamos negociando a ALCA, com o MERCOSUL e a União Européia é porque esses processos estão em andamento e o Brasil não pode se dar ao luxo de ficar fora. A OMC deveria ser o nosso foco principal.

As importações eu vou pular o quadro, mas elas têm exatamente a mesma distribuição geográfica das exportações. Portanto aquilo ali reflete os números do comércio exterior brasileiro.

Agora a composição das nossas exportações por tipo de produto também é relevante para definir nossa estratégias. E aí a gente pode perceber que há uma forte concentração de produtos industrializados, manufaturados nas nossas exportações para os países que estão negociando a ALCA e se esse número pode estar um pouco enviesado porque nós exportamos muitos produtos industrializados para os países sul-americanos, do MERCOSUL e da Comunidade Andina.

É preciso mostrar também que 70% das nossa exportações para os Estados Unidos são compostas por produtos industrializados, o que é um padrão

bastante das nossas exportações para a União Européia, que são predominantemente exportações de produtos básicos e semi elaborados.

Essa concentração de exportações para a União Européia de produtos primários ou semi elaborados costuma implicar na seguinte reação dos europeus: vocês já exportam tantos produtos primários, agrícolas para cá, porque vocês insistem em terem uma agenda concentrada em agricultura ? Por que o principal interesse de vocês nas negociações com a União Européia é a agricultura? E a gente sempre diz que se trata de explorar as vantagens que nós temos com a União Européia : nós não encontramos barreiras tarifárias importantes na exportação de produtos industrializados para a União Européia, as principais barreiras estão localizadas no setor agrícola e agro-industrial e, portanto, se estamos numa negociação de comércio e negociação de comércio implica em barganha o que nós temos a pedir de fato é a agricultura. Nós não temos muito a pedir na área de indústria porque o nosso fraco desempenho nas exportações de produtos manufaturados para a União Européia não tem relação com barreiras tangíveis, normalmente isso tem a ver com esquemas de distribuição de produtos que prevalecem na União Européia, esquemas de organização de mercados e isso é muito mais difícil de tratar numa agenda de negociação comercial. Efetivamente, você tem um balanço diferente.

Para a ALCA nós temos alguns setores industriais que enfrentam barreiras importantes e esses têm um interesse muito concreto nessa negociação: o setor têxtil, alguns tipos de calçados, autopeças, o setor siderúrgico muito mais em questão de defesa comercial do que em barreiras tarifárias, mas, enfim, na ALCA você tem um leque de setores industriais com interesses mais abrangentes.

A agenda do Brasil para a Rodada acho que a Vera já falou por alto, mas eu vou querer entrar um pouco mais agora nos detalhes da negociação de acesso a mercados da OMC. A Vera falou do mandato e eu vou só mostrar de novo para demarcar. Em primeiro lugar o mandato fala em “reduzir ou eliminar tarifas, incluindo redução ou eliminação de picos tarifários, tarifas elevadas, escaladas tarifárias assim como barreiras não-tarifárias em particular interesse dos países em desenvolvimento”.

Essa frase que está no mandato de Doha é uma frase que casa bem com os interesses brasileiros. A segunda: “cobertura abrangente sem exclusões a priori”, a terceira: “levar em consideração os interesses dos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo, inclusive através de less than full reciprocity”, que eu acho que é outra coisa que a gente tem que explorar.

Eu acho que é importante, especialmente essa três, porque Doha saiu porque era necessário para fazer concessões aos países em desenvolvimento. A Vera mencionou a atitude da Índia de bloquear os novos temas , havia uma

pressão muito grande dos principais países em desenvolvimento para a definição da agenda e havia então que dar algum recado de que essa agenda seria uma agenda que trataria dos interesses dos países em desenvolvimento. Então a Declaração Ministerial de Doha é recheada de ambigüidades necessárias para dar conta de qualquer coisa que pudesse facilitar o processo.

É verdade que ninguém sabe o que é isso (less than full reciprocity), mas eu acho que ao mesmo tempo, nós temos desta vez algumas coisas no mandato que ajudam a empurrar alguns argumentos.

Por fim tem redução e eliminação de barreiras tarifárias e foi colocado lá na área de meio ambiente- depois Vera, talvez você pudesse falar um pouquinho sobre isso- a redução ou eliminação de barreiras não-tarifárias para bens e serviços ambientais, seja lá o que isso for também. Isso foi jogado para o grupo de acesso a mercados, e talvez a Vera (Thorstensen) ou o Felipe (Hees) possam falar sobre isso depois. (Pelo que a gente sabe não houve muito avanço nas negociações deste tema).

Nas negociações tarifárias das últimas rodadas, agora encaminhando para a fórmula, só para lembrar a Rodada Kennedy e a Rodada Tóquio, foram aplicadas fórmulas que acabaram reduzindo algo em torno de 35% das médias tarifárias ao final do processo. E a Rodada do Uruguai foi uma rodada negociada através de pedidos e ofertas que os países faziam aos seus principais parceiros comerciais e depois essa negociação que era feita em bases bilaterais era estendida aos demais através da cláusula de nação mais favorecida regional.

Ao que tudo indica, desta vez nós estamos caminhando de novo para um negociação com fórmula ou outras modalidades que poderão se sobrepor. Há uma convergência para fórmula – vou explicar também as outras propostas que estão sobre a mesa. Algumas propostas que estão sobre a mesa levam em consideração a fórmula suíça, que procura reduzir a dispersão da estrutura tarifária, ou seja, achatar um pouco a estrutura tarifária de forma que ela seja um pouco mais uniforme; as fórmulas lineares, que preservam as estruturas tarifárias dos países e só reduz proporcionalmente todas as tarifas.

Então tem uma diferença dependendo do tipo da fórmula que for aplicada: você fica com uma estrutura de proteção com uma dispersão maior, ou seja, com tarifas mais altas embora , eventualmente, com médias menores, e a fórmula suíça o que faz é torcer um pouco a estrutura tarifária para que ela seja um pouco mais uniforme.

Alguns países apresentaram propostas. Estados Unidos, Japão e China apresentaram variações da fórmula suíça ; a União Européia apresentou uma fórmula que é bastante sofisticada, que leva no final a um resultado menos forte em termos de liberalização que os Estados Unidos; a Coréia apresentou proposta.

A Índia apresentou uma proposta que é de redução linear das tarifas para os países em desenvolvimento de 33%, se eu não me engano, e para os países desenvolvidos de 50% .

Com base nos documentos que foram apresentados, o presidente do grupo de acesso mercados, como a Vera mencionou, apresentou um paper que começa por propor uma fórmula- que está reproduzida aqui- que é uma variante também da fórmula suíça e que tem uma grande vantagem para países como o Brasil que é incorporar na fórmula a tarifa média utilizada pelos países. Ao incorporar na fórmula as tarifas médias atual dos países, ela permite que a desgravação preserve um pouco mais as tarifas dos países que têm tarifa média elevada. A outra coisa que ela faz é incorporar um parâmetro que não está definido, que é este parâmetro B- o documento do presidente diz que esse parâmetro deve assumir um único valor- que nós podemos usar para negociar.

Outras questões que aparecem no documento que eu acho por bem chamar atenção:

1º - a tarifa base é a tarifa consolidada na OMC pelos países;

2º - para aqueles países que não tiverem tarifas consolidadas, ele propõe que a base deve ser duas vezes a tarifa aplicada pelo país, ou seja, tem muitos países que não tem toda a estrutura tarifária consolidada na OMC e, para esses então, haveria uma regra de desgravação também. Seria isso : duas vezes a tarifa que o país aplica;

3º - a negociação vai começar utilizando a nomenclatura do sistema harmonizado de 96 e deve se concluída utilizando a nomenclatura do sistema harmonizado de 2002;

4º - as tarifas não ad valorem serão convertidas em ad valorem, mas o documento não explicita o que vai ser feito com isso. Se essas tarifas que são específicas convertida em ad valorem vão entrar no processo de desgravação. Mas, se for isso, acho também que é um aspecto positivo.

Por fim, há o esquema de negociação “zero por zero”. Eles propõem uma lista de sete setores que deveriam Ter sua tarifas negociadas em bases “zero por zero”, ou seja, eliminação total de tarifas e isto seria feito em três fases.

Medidas para os países em desenvolvimento: basicamente o que ele fala é sobre períodos mais longos para a implementação e que esses países teriam

a possibilidade de manter até 5% das linhas tarifárias não consolidadas. Isso não é muito importante para o Brasil porque o país consolidou toda a sua estrutura tarifária, mas muitos países em desenvolvimento, e eu chamo a atenção para a Índia, têm parte da sua estrutura tarifária não consolidada (40%). Esse é um aspecto também relevante.

Os países de menor desenvolvimento relativo não estariam obrigados a implementar medidas de liberalização- essas medidas abordadas anteriormente- mas seriam estimulados a consolidar uma proporção elevada das suas tarifas. O documento também fala que os países desenvolvidos seriam estimulados a conceder maiores vantagens tarifárias aos países de menor desenvolvimento relativo. Eu acho que esse é um tema importante para o Brasil prestar atenção.

A minha sensação, Vera- e eu gostaria que depois você comentasse isto- é que o Brasil está ficando espremido entre tratamento especial que os países desenvolvidos se dispõem a dar aos países de menor desenvolvimento relativo e a percepção dos desenvolvidos de que países como o Brasil já não merecem tratamento tão especial assim.

Muitas vezes nós, no Brasil, defendemos arduamente a idéia de tratamento especial e diferenciado. Temos que tomar cuidado se essa defesa não vai acabar beneficiando outros e prejudicando o Brasil. Inclusive recentemente a União Européia colocou os países da CP contra o Brasil na questão do açúcar, mostrando que o Brasil, ao defender seus interesses, na realidade estava querendo prejudicar os interesses dos países mais pobres produtores de açúcar. Quer dizer, essa é uma questão para a qual o Brasil tem que estar atento.

Por fim, para os países que tiveram acesso recente, como é o caso da China, eles teriam direito a um coeficiente B maior ali na fórmula para levar em consideração as concessões que eles já fizeram recentemente.

O documento prevê a possibilidade de se utilizar, além dessas, outras fórmulas suplementares que os países acordarem e quiserem negociar e na área de medidas não-tarifárias é muito genérico, não diz nada que seja muito relevante. Eu não vou perder tempo com isso.

Vou chamar atenção para os impactos sobre o Brasil. Essa ponderação da tarifa base pela tarifa média eu acho que é muito interessante para nós; o parâmetro B pode ser também um parâmetro interessante: se for possível negociar um B diferente para países desenvolvidos e para países em desenvolvimento, melhor. Um exercício que foi feito pelo Ministério do Desenvolvimento, basicamente pela CECEX (Câmara de Comércio Exterior), mostra que a tarifa consolidada para produtos industriais no Brasil tem como média 29,9%; se aquele parâmetro B fosse 1, a tarifa média cairia para 14,6%.

Acho que temos que comparar isto com a tarifa aplicada atual, que está hoje em torno de 13,5%, 14%.

Portanto, se aquela fórmula fosse aplicada com o parâmetro B igual a 1, na realidade, em termos de média, o que iria acontecer é que a gente iria ficar com uma tarifa média consolidada na OMC próxima a tarifa que o Brasil aplica hoje, obviamente diminuindo a dispersão. Como nós temos algumas tarifas de 35% , como no caso do setor automotivo, e temos várias tarifas aplicadas acima de 14%, a tarifa aplicada brasileira ficaria prejudicada por conta desse parâmetro.

Então, eu acho que se trata de negociar valores para o parâmetro B que sejam mais interessantes para o Brasil. Na verdade, um parâmetro B igual a 3 permitiria uma preservação muito boa da nossa estrutura tarifária atual- eu conversei com um membro do GT de Genebra e eu acho que esse presente vai ser meio difícil a gente receber. A questão mais preocupante de fato, além de definir o parâmetro B, é a questão do “zero por zero”.

Os setores brasileiros mencionados aqui, pularam ao ver essa lista, e não apenas aqueles que têm interesse mais defensivo como, digamos é o caso do setor eletro-eletrônico que tem maior preocupação com a concorrência estrangeira, mas mesmo os setores que têm interesse agressivo , como calçados e têxteis, mostraram que essa não é a forma mais adequada de negociar. O meu receio é que, os países desenvolvidos têm interesse nessa negociação, outros países em desenvolvimento também têm interesse na negociação dessa maneira, e eu não sei se o Brasil pode ficar isolado nesse processo.

SLIDE 1

Rumos e implicações das negociações sobre acesso a mercados na OMC

IBRAC - Agosto de 2003

CNI

SLIDE 2

Coalizão Empresarial Brasileira

- Mecanismo de coordenação e participação do setor privado em negociações internacionais
- Aberto a todos os setores econômicos e empresas
- Dispõe de um site próprio para informação e capacitação (www.cni.org.br – em canal aberto, negociações internacionais)
- Constrói documentos de posição e estimula a capacitação do setor privado

CNI

SLIDE 3

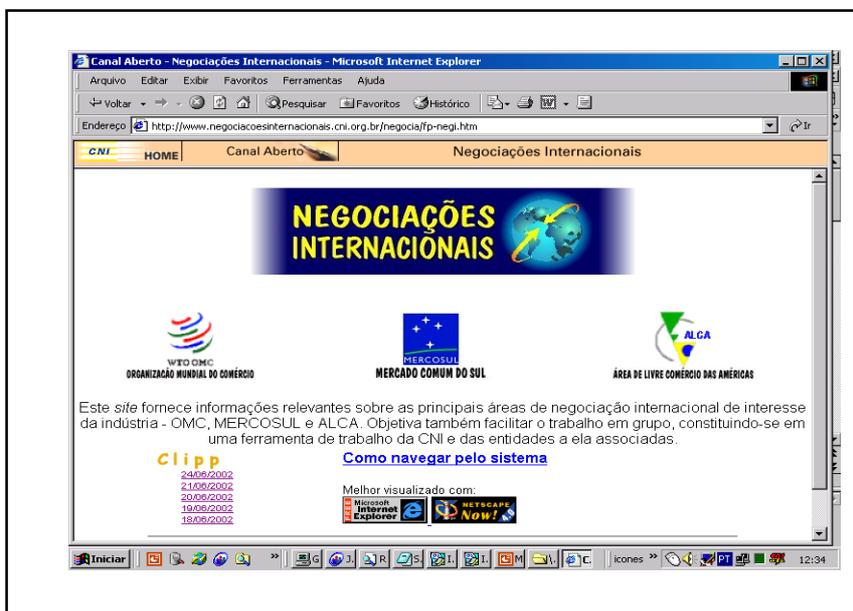
Site de Negociações Internacionais

Site que objetiva manter um sistema de informações eletrônico e de consultas *on line* sobre as principais frentes de negociação em que o país está envolvido.

Além de fornecer informações sobre as negociações no MERCOSUL, OMC e ALCA, o sistema procura facilitar o trabalho em grupo, constituindo-se em uma ferramenta de trabalho, via WEB, para a Coalizão Empresarial Brasileira.

CNI

SLIDE 4



SLIDE 5**As negociações comerciais internacionais**

- Multiplicidade de negociações comerciais: OMC, ALCA, UE, Mercosul, México, CAN, África do Sul, etc.
- As estratégias brasileiras nestes foros de negociação devem se pautar pela necessidade de ampliar o acesso aos mercados e a internacionalização das empresas.
 - Desafio central: maximizar os benefícios de participar dos diferentes foros de negociação, tendo clareza sobre os objetivos de cada um deles e a sua funcionalidade para a estratégia brasileira.

*CNI***SLIDE 6****As negociações comerciais internacionais**

- Agenda complexa incluindo novos temas não estritamente comerciais.
- A proliferação de acordos regionais e bilaterais no mundo têm impactos negativos para as exportações dos países que não fazem parte destes.
- OMC é o foro mais adequado para a negociação de regras.
- No cenário atual, ganhos relevantes de acesso a mercados têm maior probabilidade no âmbito regional / bilateral.

CNI

SLIDE 7

Exportações por Destino**Exportações Brasileiras por Destino**

US\$ mil FOB

Bloco	1993		1996		2002	
	Valor	part. %	Valor	part. %	Valor	part. %
UE	9.961.565	25,8	12.836.064	26,9	15.113.391	25,0
ALCA	18.232.039	47,3	21.516.839	45,1	27.479.677	45,5
Mercosul	5.386.910	14,0	7.305.282	15,3	3.310.816	5,5
Demais	10.361.165	26,9	13.393.826	28,0	17.768.717	29,4
Total exportado	38.554.769	100,0	47.746.728	100,0	60.361.785	100,0

Fonte: Sistema de Estatística de Comércio Exterior - EXIMDATA/CNI

CNI

SLIDE 8

Importações por origem**Importações Brasileiras por Origem**

US\$ mil FOB

Bloco	1993		1996		2002	
	Valor	part. %	Valor	part. %	Valor	part. %
UE	5.542.651	21,9	13.948.927	26,5	13.068.541	27,7
ALCA	10.792.414	42,8	24.690.576	46,8	19.474.475	41,2
Mercosul	3.378.254	13,4	8.207.908	15,6	5.615.048	11,9
Demais	8.916.307	35,3	14.044.441	26,7	14.688.916	31,1
Total exportado	25.251.372	100,0	52.683.943	100,0	47.231.932	100,0

Fonte: Sistema de Estatística de Comércio Exterior - EXIMDATA/CNI

CNI

SLIDE 9**Importações por origem**

Exportação Brasileira para o Mercosul, UE e ALCA
2002

US\$ mil FOB

Fator Agregado	Mercosul	Part. %	UE	Part. %	ALCA	Part. %
Produtos Básicos	277.954	8,40	7.419.938	49,10	2.410.920	8,77
Produtos Manufaturados	2.872.623	86,76	5.444.459	36,02	22.071.367	80,32
Produtos Semimanufaturados	154.834	4,68	2.205.436	14,59	2.949.327	10,73
Operações especiais	5.405	0,16	43.558	0,29	48.063	0,18
Total	3.310.816	100,00	15.113.391	100,00	27.479.677	100,00

Fonte: Sistema de Estatística de Comércio Exterior - EXIMDATA/CNI

*CNI***SLIDE 10****A agenda brasileira para acesso a mercados na Rodada**

- O Brasil tem interesses geograficamente diversificados.
- Para um país com participação pequena no comércio internacional, um organismo multilateral forte é a melhor instrumento de defesa contra práticas protecionistas dos países mais desenvolvidos. (mecanismo de solução de controvérsias)
- Setor industrial tem interesse na eliminação de picos tarifários e escalada tarifária.
- Expectativa que a Rodada Doha não resulte em um movimento de abertura significativa para o setor industrial brasileiro.

CNI

SLIDE 11**A agenda brasileira para acesso a mercados na Rodada**

- O Brasil tem interesses geograficamente diversificados.
- Para um país com participação pequena no comércio internacional, um organismo multilateral forte é a melhor instrumento de defesa contra práticas protecionistas dos países mais desenvolvidos. (mecanismo de solução de controvérsias)
- Setor industrial tem interesse na eliminação de picos tarifários e escalada tarifária.
- Expectativa que a Rodada Doha não resulte em um movimento de abertura significativa para o setor industrial brasileiro.

*CNI***SLIDE 12****O mandato de Doha para acesso a mercados**

- Reduzir ou eliminar tarifas, incluindo a redução ou eliminação de picos tarifários, tarifas elevadas e escalada tarifária, assim como barreiras não tarifárias, em particular sobre produtos de interesse exportador dos países em desenvolvimento.
- Cobertura abrangente, sem exclusões a priori.
- Levantar em consideração os interesses dos PEDs e PMDs, inclusive através de “less than full reciprocity”.
- Redução ou eliminação de tarifas e BNTs para bens e serviços ambientais (em comércio e meio ambiente).

CNI

SLIDE 13**Esquemas anteriores**

- Negociações tarifárias das últimas rodadas → combinação de fórmulas com exceções acordadas para produtos específicos ou setores.
 - Rodada Kennedy → fórmula que alcançou uma redução de 35% no nível médio das tarifas;
 - Rodada Tóquio → fórmula representou novo corte médio de 34%. Apesar das tarifas médias dos PDs terem se reduzido substancialmente, ainda permaneciam muitos picos tarifários (3 X o desvio padrão).
 - Rodada Uruguai → negociação por pedidos e ofertas. Cada país negociou com seus principais parceiros uma lista de desgravação que depois foi estendida aos demais pelo princípio de NMF. A redução nas médias tarifárias foi similar às rodadas anteriores. Negociações setoriais zero por zero envolvendo PDs.

*CNI***SLIDE 14****Tendências atuais**

- Convergência em relação ao método para reduções tarifárias à fórmula.
- Várias propostas sobre a mesa. Desgravação linear ou fórmula suíça (redução da dispersão da estrutura tarifária).
- Países que apresentaram propostas:
 - Estados Unidos, Japão e China à fórmula suíça;
 - União Européia;
 - Coréia;
 - Índia (redução de 33% para os PEDs e 50% para os PDs .

CNI

SLIDE 15

Documento do Presidente• **Fórmula:**

$$t_1 = \frac{B \times t_a \times t_0}{B \times t_a + t_0}$$

onde:

t_a = média tarifária simples;

t_0 = tarifa base

t_1 = tarifa final

B = parâmetro com um único valor a ser definido pelos países

CNI

SLIDE 16

Documento do Presidente

- **Tarifa base:** tarifa consolidada. Para as tarifas não consolidadas, a base deve ser 2 X a tarifa aplicada;
- **Nomenclatura:** as negociações vão começar com HS 1996 e terminar com HS 2002;
- **Tarifas não *ad valorem*:** serão convertidas em equivalentes *ad valorem*. (não diz se serão submetidas ao esquema de liberalização).
- **Zero por zero:** eletro-eletrônicos, peixes e produtos de peixes, calçados, artigos de couro, componentes e peças para veículos, pedras e metais preciosos, e têxteis e artigos de vestuário. Três fases.

CNI

SLIDE 17

Documento do Presidente

- **Medidas para PEDs:** períodos mais longos para implementação, possibilidade de manter 5% das linhas tarifárias não consolidadas.
- **Medidas para PMDs:**
 - não estariam obrigados a implementar os compromissos de liberalização mencionados anteriormente, mas devem aumentar substancialmente a abrangência de tarifas consolidadas.
 - PDs e outros que queiram deveriam conceder tarifa zero para produtos provenientes dos PMDs.
- **Medidas para países de acesso recente:** teriam direito a um coeficiente B maior para levar em consideração os compromissos feitos.

CNI

SLIDE 18

Documento do Presidente

- Documento deixa em aberto a possibilidade dos países utilizarem outras formas suplementares de liberalização (ex: pedidos e ofertas específicos).
- **Medidas não-tarifárias:**
 - Grupo vai identificar os tipos de BNTs;
 - Categorizar as BNTs;
 - As BNTs selecionadas serão alvo de definição de modalidades para o seu tratamento;
 - BNTs relacionadas a outros temas da Declaração de Doha serão tratadas nos foros apropriados.

CNI

SLIDE 19

Avaliação da Proposta e impactos para o Brasil

- Documento procura conciliar interesses diferentes dos países e incorpora elementos interessantes para o Brasil.
- A fórmula proposta tem dois aspectos positivos para o Brasil:
 - pondera a tarifa base pela tarifa média de cada país → impactos menores sobre países com tarifas médias elevadas e impactos maiores sobre picos tarifários;
 - Introduce parâmetro, cujo valor está para ser definido → parâmetro poderia assumir valores diferentes para países desenvolvidos e em desenvolvimento, o que seria compatível com o compromisso de “*less than full reciprocity*” em acesso a mercados definido no mandato de Doha.
- A tarifa média consolidada do Brasil para produtos não agrícolas é 29,9% e a modal 35%. se o parâmetro B fosse igual a 1, a tarifa média cairia para 14,6% e a modal para 16,1%.

CNI

SLIDE 20

Avaliação da Proposta e impactos para o Brasil

- Possibilidade de prazos maiores para desgravação em países em desenvolvimento.
- Definição da tarifa consolidada na OMC como base para a desgravação e compromisso com maior percentual de consolidação por parte dos PED's.
- Transformação de tarifas específicas em ad valorem e desgravação das mesmas (?).
- Aspecto muito preocupante: negociação “**zero por zero**” com prazo de 3 anos para os seguintes setores: eletroeletrônicos, peixes e produtos de peixes, calçados, artigos de couro, componentes e peças para veículos, pedras e metais preciosos, e têxteis e artigos de vestuário.

CNI

SLIDE 21**ALCA****Questões atuais na área de acesso a mercados:**

- Bilateralização X Clausula de Nação Mais Favorecida Regional.
- “Enxugamento” da agenda → concentração em acesso a mercados.
- Disciplinamento de medidas antidumping é complemento essencial para as negociações de acesso a mercados.
- Controvérsias sobre a cláusula da indústria nascente.
- Dificuldades para coordenação de interesses intra-Mercosul.

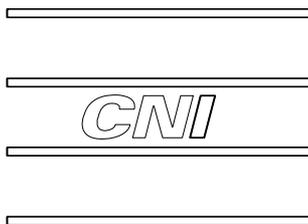
*CNI***SLIDE 22****ALCA****Outras questões relacionadas a acesso a mercados:**

- Bilateralização → implicações sobre acumulação de origem.
- Regras de origem → aspecto essencial das negociações de acesso.
- Necessidade de preservar a possibilidade de aplicação de drawback;
- Tratamento a ser dado a produtos produzidos em zonas francas.

CNI

SLIDE 23**Problemas na evolução das negociações**

- O avanço das negociações nos diferentes grupos de negociação foi bastante diferenciado até o momento.
- Nas áreas em que o Brasil tem claros interesses demandantes (agricultura e antidumping) os avanços são lentos e os Estados Unidos, em particular têm apresentado posições bastante defensivas.
- Evolução da Rodada da OMC tem impacto importante sobre estes temas.

*CNI***SLIDE 24**

Confederação Nacional da Indústria
na *internet*:

www.cni.org.br

sac@mail.cni.org.br

VERA THORSTENSEN: (Comentários)

Dois detalhes técnicos.

Sobre as fórmulas que a Sandra citou. Apesar dos advogados terem horror a fórmulas matemáticas, é bom começarem a entender da questão. A discussão em Genebra é se a fórmula de acesso deve ser linear ou não linear. Com a fórmula não linear, dependendo do coeficiente, países com tarifas mais elevadas serão obrigados a realizar reduções mais significativas dos que têm tarifas mais reduzidas.

Um ponto importante é que na OMC se negocia sobre tarifas consolidadas, e nos acordos regionais se negocia sobre tarifas aplicadas; na OMC se discute a redução da flexibilidade que um país tem em aumentar ou reduzir tarifas abaixo de um teto. Nos acordos regionais, não há tal “camada de gordura”, e a redução irá “morder a carne”, ou seja, o país tem que começar a abaixar tarifas aplicadas desde o primeiro dia da vigência do acordo.

A grande discussão da Rodada do Uruguai foi que o uso de uma fórmula para redução tarifária não vingou. A fórmula era simples, apenas com um coeficiente - o famoso fator α (alfa). A idéia do Secretariado ao propor o coeficiente T_a foi de ponderar a fórmula com a média da tarifa consolidada de cada país. Assim, se o país em desenvolvimento ainda tem uma tarifa consolidada alta, ela vai abaixar menos que a de um país rico que já tem uma tarifa baixa.

Os países em desenvolvimento apoiaram a proposta mais os desenvolvidos recusaram e ainda propuseram a fórmula zero por zero para sete setores.

Quando se cobrou do Emb.Girard, suíço, o porquê desses setores ele respondeu que foram selecionados através de análise dos setores em que os países em desenvolvimento teriam maiores condições de exportar para os desenvolvidos. O que não foi considerado é que tais setores são aqueles em que os países em desenvolvimento ainda querem proteção até atingirem maior competitividade.

O segundo ponto para o qual eu chamo atenção é sobre o tema S&D, sobre tratamento especial e diferenciado em inglês. Se lerem o mandato de Doha, ele inclui, inúmeras vezes a palavra tratamento especial e diferenciado. O nome da Rodada inclusive foi alterado de Rodada do Milênio para Agenda para o Desenvolvimento de Doha.

Se os senhores indagarem, até hoje, o que já foi dado para os países mais pobres, a resposta é simplesmente - zero. Os famosos cem pontos contidos no tema sobre implementação dos acordos já negociados foram implodidos em vários pedaços. O que foi acordado foram apenas pontos de boas intenções como

frases do tipo: “a OMC vai fazer grandes esforços para trazer os países pobres para participarem de reuniões”, entre outras. Os países ricos não deixam avançar em S&D porque eles defendem que qualquer negociação em S&D tocaria no balanço dos direitos e obrigações da rodada passada. Na rodada atual, todos os pontos de S&D que estão na lista de implementação, e que se referem a temas que têm mandato negociador foram enviados para os grupos negociadores. No entanto, existem uns quinze, vinte itens, nos quais estão TRIMs (Trade Related Investment Measures) e biodiversidade que são importantes para o Brasil, além de indicação geográfica para produtos alimentares, etc... que estão no limbo.

Alguns defendem que um pacote sobre implementação deve ser acordado antecipadamente. Outros argumentam que tal pacote só vai ser fechado no último dia, no último minuto das negociações. E o custo para os países em desenvolvimento será a graduação. Ou seja, tratamento especial e diferenciado sim, mas não no esquema em que está, beneficiando todos os países em desenvolvimento. Na OMC cada país se define como desenvolvido ou em desenvolvimento. Não existe uma definição objetiva para quem é país em desenvolvimento. Há critérios objetivos para país menos desenvolvido definidos pelo Banco Mundial: esses nós sabemos quem são. Mas país em desenvolvimento, senhores, inclui: Brasil, Cingapura - uma das maiores rendas per capita do mundo- México, Coreia, etc. O problema da graduação não é, portanto, um problema só do Brasil. Está claro que este pode ser um alto preço a pagar para a conclusão da Rodada.

SANDRA POLÔNIA RIOS, CNI: (Acesso a mercados na ALCA)

Eu vou comentar sobre a ALCA. Mas antes eu acho que uma questão relevante para esta discussão do “zero por zero” é que setores com o de calçados e o de têxteis, que têm interesse agressivo em termos de exportação, devem dizer que quando se negocia “zero por zero”, todo o esforço que está se fazendo para se negociar os bilaterais e regionais (acordos) vai por água abaixo. Porque na hora em que for “zero por zero”, onde fica a preferência no mercado americano dos produtos brasileiros em relação aos asiáticos, por exemplo ? Foi por água abaixo.

Isto tem um impacto muito relevante sobre os acordos regionais também. Você acaba com toda a razão de ser da negociação preferencial nos regionais.

Com relação a ALCA, a Vera mencionou a nova proposta brasileira dos “Três trilhos”, eu acho que na área de acesso a mercados de bens há toda uma discussão sobre os “Três trilhos”, a racionalidade, o impacto sobre o Brasil que eu não gostaria de mencionar. Mas há duas coisas em termos de estratégia que me preocupam e que são muito importantes na proposta dos “Três trilhos”.

A primeira é que ela foi concebida a partir do pressuposto de que não avançam no âmbito da ALCA as negociações de agricultura e anti-dumping- os Estados Unidos tem remetido estes dois temas para o âmbito da OMC e que, se esse é o argumento, então vamos remeter outros temas para o âmbito multilateral que, inclusive, fazem mais sentido: propriedade intelectual, regras de investimentos, etc. O problema é que os interesses brasileiros nessa negociação da ALCA são, não só a eliminação de tarifas e picos tarifários para alguns produtos que o Brasil tem interesse exportador e que enfrentam elevada proteção no mercado americano, mas também que isso fosse complementado por negociação de regras em agricultura (em particular subsídios às exportações, que poderiam estar contemplados no 1º ou no 2º trilho), medidas de apoio interno e anti-dumping.

Acontece que, quando o Brasil abre mão disso, está retirando o setor siderúrgico das negociações da ALCA, porque o setor já tem hoje em dia nos Estados Unidos tarifa zero ou muito próxima disso devido a compromissos assumidos no âmbito multilateral. Não tem nada a ganhar no mercado americano se não houver algum avanço concreto na área de anti-dumping , compromissos por exemplo dizendo que o Brasil estaria isento da aplicação de salvaguardas ou outras medidas de defesa comercial que os Estados Unidos vierem a aplicar.

Desse modo, eu não sei se essa é a melhor estratégia desde já abrir mão desses interesses ou se seria preferível continuar negociando buscando, obviamente, um grau de ambição um pouco mais reduzido em todos esses temas com grau de dificuldade. Então se vamos Ter um grau de ambição reduzido em anti-dumping ou em subsídios à agricultura, também deveríamos ter um grau reduzido de ambição em propriedade intelectual, etc. Mas, enfim, essa é uma questão de estratégia.

A segunda preocupação é com a bilaterização da negociação. Essa proposta de negociação nesse trilho “4+1” , que vale para todas as negociações de acesso a mercados de bens e de serviços, parece-me, pelo que eu ouço do setor empresarial, que não encontrou acolhida muito boa nos outros países. Eu ouvi de vários empresários de outros países numa reunião recente em El Salvador que eles preferem uma late ALCA do que uma ALCA light e que o Brasil como co-presidente da ALCA não deveria estar propondo a bilaterização da negociação. Então tem resistências de outros países.

Obviamente existe uma lógica principal nesses “Três trilhos”, que é, a meu ver, tornar factível uma negociação da ALCA que seja possível ser completada em 2005. A percepção de que se não fosse feita nenhuma mudança importante na estrutura das negociações, dado o grau de dificuldade que se está observando, dificilmente iria se chegar em 2005 a um resultado concreto ela tem esse mérito de provocar uma discussão. Resta aguardar para se saber se esse vai ser o modelo seguido.

Mas, independente da proposta dos “Três trilhos” já havia uma questão de fato na negociação de acesso a mercados que foi a dificuldade que se teve para aprovar a modalidade de negociar acesso a mercados através da cláusula de nação mais favorecida regional. Ou seja, desde o ano passado, quando se estava discutindo modalidades de acesso a mercados, os Estados Unidos tinham se recusado a se comprometer com uma negociação em bases multilaterais no âmbito da ALCA. Não houve acordo sobre isso, não apenas os EUA mas outros países, como os países do Caribe, por exemplo, tinham também dúvidas em relação a se comprometer com isso porque achavam que essa era a única maneira de serem mais beneficiados pela negociação.

Quando os Estados Unidos apresentaram sua oferta, apresentaram propostas diferentes por blocos de países: uma oferta para o Caribe, outra para a América Central, outra para os Andinos e uma quarta oferta para o MERCOSUL, que foi obviamente a pior delas. Então, independentemente da proposta dos “Três trilhos”, já havia uma questão de fato na mesa de acesso a mercados que era o fato do principal parceiro comercial ter apresentado ofertas diferentes por países e aí, a questão era como o Brasil deveria responder aos pedidos de melhoria de ofertas mesmo se não houvesse mudança na estratégia brasileira.

Não sei se vocês sabem, mas cada país apresentou sua oferta de liberalização na ALCA até 15 de fevereiro deste ano. Depois no período de 15 de fevereiro a 15 de junho os países analisaram as ofertas que receberam e fizeram pedidos de melhoria das ofertas. A negociação de verdade começa agora porque todos têm que responder aos pedidos de melhoria de ofertas. Como nós vamos responder a isso? Respondemos com uma oferta única melhorada ou respondemos com ofertas diferentes por países nesse processo? Aí, dado que os EUA já tinha colocado ofertas diferentes, acho que a tendência vai ser respostas diferentes.

Só que estamos negociando acesso a mercados na forma bilateral, mas continuamos negociando as regras de acesso a mercados no âmbito da ALCA – os 34 países. Você começa a ter algumas inconsistências. Além disso, se de fato houver um enxugamento da agenda, o receio é que a concentração na área de acesso a mercados implique num movimento de liberalização maior para acesso porque todas as demandas vão estar concentradas na área de acesso a mercados.

Existe também uma controvérsia sobre a cláusula da indústria nascente. O MERCOSUL propôs, a partir de uma proposta brasileira, que fosse criada uma cláusula da indústria nascente, que não recebeu este nome, mas levou um nome parecido com este, que na verdade tem a ver com a possibilidade dos países elevarem as tarifas que hoje em dia são muito baixas durante o período de desgravação, caso haja um investimento importante para começar a produzir um determinado produto que não é produzido no país. Por exemplo: no MERCOSUL

produtos não produzidos na região têm tarifa entre 0% e 3,5%, mas se uma determinada empresa quiser montar uma fábrica para produzir este produto, a idéia é que ela possa, no início, contar com alguma proteção. Essa tarifa seria elevada de 0% e 3,5% para a média tarifária do setor, digamos que fosse 12% no caso do setor químico, e aí essa tarifa entraria no processo de desgravação.

Essa proposta que o MERCOSUL apresentou está na mesa de negociação, mas tem poucas chances de avançar.

Eu queria chamar atenção para o fato de que a principal dificuldade que nós vamos enfrentar agora é coordenação intra- MERCOSUL. Este é um problema que já vem se manifestando nos últimos tempos e que vai se agravar nesta fase de negociação. A negociação em bloco no MERCOSUL como união aduaneira obviamente exigiria que o MERCOSUL estivesse num grau de compromisso, de amadurecimento muito diferente do que ele se encontra hoje. Negociação em bloco pressupõe que nós tivéssemos uma tarifa externa comum que estivesse sendo aplicada por todos os países de maneira uniforme.

Não é preciso dizer que na verdade 66% da tarifa externa comum é de fato aplicada mas 33% não é, mesmo a visão dos países em relação à tarifa externa que é aplicada é muito diferente e em particular os sócios menores tentam aproveitar as negociações externas para de alguma maneira perfurar os compromissos que já estão firmados no âmbito do MERCOSUL.

Então a elaboração das listas de ofertas e pedidos de melhoria de ofertas foram um “parto” nessa primeira fase e tendem a ser muito pior agora porque vai chegando a hora dos compromissos e acertar posições comuns fica muito difícil. Por exemplo: os setores de açúcar e de têxteis no Brasil ficaram bastante contrariados com o fato de que a oferta apresentada pelo MERCOSUL na ALCA é uma oferta muito tímida, sendo que o Brasil tem interesses agressivos nesses setores.

Por outro lado, vocês podem imaginar que na área de bens de capital e de produtos de informática, os outros sócios queriam fazer ofertas bem mais agressivas que o Brasil. E isto, eu acho que vai ser um complicador muito grande: talvez seja mais difícil a negociação intra- MERCOSUL do que a mesma negociação externa.

FERNANDO BESSA, chairman:

Retomando este 1º painel, nós vamos contar com a participação do Felipe Hees que é diplomata de carreira, secretário do Itamaraty, economista pela UNICAMP, negociador de serviços das negociações na OMC, na ALCA, no MERCOSUL/União Européia e atualmente em mudança para Genebra, onde assumirá na Missão Brasileira, importante posição a partir de setembro.

Felipe, por favor, sinta-se em casa.

FELIPE HEES Divisão de Serviços do Ministério das Relações Exteriores (MRE): (Negociações sobre serviços)

Em primeiro lugar, bom dia a todos. Eu gostaria de parabenizar o IBRAC e o CESA pela realização desse III seminário sobre negociações e comércio internacional e gostaria de partilhar com todos o estado das negociações sobre serviços.

Cada negociador do seu tema tende sempre a achar que a sua negociação é mais complexa do que a dos outros, e isto eu acho que é comum. Em serviços, contudo, há alguns “requisitos de crueldade”.

Eu gostaria de começar com uma reflexão que, num certo sentido é bastante óbvia, mas quando os debates começam a ficar muito politizados, existe a tendência a perder de vista certos aspectos das negociações.

O primeiro aspecto que eu gostaria de mencionar é a existência de uma certa “hierarquia lógica” entre as negociações na OMC, na ALCA, com a União Européia e as no MERCOSUL. As negociações na OMC são multilaterais: qualquer que seja a concessão, vale para todos os países da OMC. Qual é, portanto, a “razão de ser” de uma negociação regional? Ela tem, de alguma forma, de ser mais profunda que existe na OMC, senão não tem sentido lógico. Se o nível de concessão feito no plano regional é o mesmo do da OMC, então não faz sentido a negociação regional.

Assim, não deve causar nenhuma surpresa o fato de que as negociações da ALCA e com a União Européia terem de ser, logicamente, mais “profundas” do que as da OMC. Muitas vezes há uma certa surpresa: “Ah, mas na ALCA as regras e o nível de acesso vão ser mais profundos...” É claro que têm de ser! Não tem como ser diferente. A questão é onde e em que grau vai ser mais profundo.

O segundo aspecto é: como esse grau mais profundo de compromissos pode tomar forma? Basicamente, de duas maneiras: ou você negocia regras mais profundas ou você concede um nível de acesso maior. São essas as duas vertentes existentes para que esses acordos regionais sejam caracterizados como mais profundos do que os vigentes multilateralmente.

I) No campo das regras, você tem, novamente, duas maneiras de dizer que uma regra é mais profunda ou uma regra é de “nova geração”. a) a primeira forma significa clarificar, reescrever ou redefinir uma regra já existente na OMC (no GATS - General Agreement on Trade in Services). Existem certos artigos

do GATS que são obscuros, que não se sabe muito bem como funcionam e o que se procuraria negociar no nível regional são as mesmas regras, desde que se possa torná-las mais transparentes e esclarecer como funcionam. b) o segundo aspecto que caracteriza um aprofundamento das regras é a criação de uma regra nova, que estabeleça obrigações que você não tinha no GATS.

II) Já em acesso a mercados, tomam-se as regras como dadas (no máximo com pequenas variações sobre as regras já existentes) e são feitas concessões de acesso a mercados mais profundas do que as existentes na OMC.

Passando a uma brevíssima explicação sobre o que é uma negociação de serviços, ou seja, quando se fala numa liberalização do comércio de serviços, de que tipo de negociação nós estamos falando? A percepção que tenho, lendo artigos na imprensa, é que não está claro para a opinião pública o que se está negociando em serviços. Confunde-se frequentemente liberalização com desregulamentação, e isto é equivocado.

Diferentemente de bens, em serviços nós não temos tarifas para regular o comércio internacional. O comércio de serviços é regulado por leis de maneira geral, que vão desde a Constituição Federal até uma portaria ministerial ou qualquer outro instrumento legal.

Tomadas essas leis em seu conjunto, podemos dividí-las em três grandes grupos.

I) O primeiro grupo seriam as leis que, de alguma maneira, trazem embutidas em si alguma restrição de acesso a mercados. O nome restrição de acesso a mercados confunde um pouco, porque a impressão que as pessoas têm é de que, se eu acho que determinada medida está impedindo meu o acesso ao mercado, então é uma restrição de acesso a mercados. Esse raciocínio está errado, porque quando se fala em restrição de acesso a mercados numa negociação de serviços, nós estamos falando das seis medidas elencadas no artigo XVI do GATS¹. Então, para quem

¹ Article XVI (Market Access) :

1. With respect to market access through the modes of supply identified in Article I, each Member shall accord services and service suppliers of any other Member treatment no less favourable than that provided for under the terms, limitations and conditions agreed and specified in its Schedule.

2. In sectors where market-access commitments are undertaken, the measures which a Member shall not maintain or adopt either on the basis of a regional subdivision or on the basis of its entire territory, unless otherwise specified in its Schedule, are defined as: limitations on the number of service suppliers whether in the form of numerical quotas, monopolies, exclusive service suppliers or the requirements of an economic needs test;

negocia serviços, só são restrições de acesso a mercados se você conseguir identificar na lei alguma das seis restrições que o Artigo XVI coloca. Ou seja, se não se enquadrar no Artigo XVI não é restrição de acesso a mercados.

Dessas seis restrições, três são mais comuns no Brasil. A primeira delas: vamos imaginar que houvesse uma lei dizendo que, no Brasil, em determinado setor, apenas três prestadoras de serviços podem prestar o serviço. É uma restrição quantitativa (ou seja, de acesso a mercados), pois está colocando um limite ao número de prestadora de serviços (Artigo XVI.2.a). O segundo tipo de restrição que nós temos no Brasil é a limitação ao capital estrangeiro, ou seja, qualquer regra que diga que, no Brasil, determinado serviço pode ser prestado por estrangeiro, desde que sua participação seja de, no máximo, 49% do capital da empresa (Artigo XVI.2.f). O terceiro tipo bastante comum é aquele que traz algum tipo de obrigatoriedade quanto ao tipo de personalidade jurídica, ou seja, o prestador estrangeiro pode entrar no Brasil sem problema, desde que se associe ou faça um consórcio com uma empresa brasileira (Artigo XVI.2.e). As outras três não são muito comuns no Brasil.

Recapitulando, este é o primeiro grupo no qual se procura dividir as leis que se aplicam aos setores de serviços.

II) O segundo grupo são as leis que trazem algum tipo de discriminação dos estrangeiros com relação aos brasileiros, conforme definido no Artigo XVII do GATS². Aparentemente, seria mais fácil verificar se tal medida é ou não

limitations on the total value of service transactions or assets in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test; limitations on the total number of service operations or on the total quantity of service output expressed in terms of designated numerical units in the form of quotas or the requirement of an economic needs test; limitations on the total number of natural persons that may be employed in a particular service sector or that a service supplier may employ and who are necessary for, and directly related to, the supply of a specific service in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test; measures which restrict or require specific types of legal entity or joint venture through which a service supplier may supply a service; and limitations on the participation of foreign capital in terms of maximum percentage limit on foreign shareholding or the total value of individual or aggregate foreign investment.

² Article XVII (National Treatment) :

1. In the sectors inscribed in its Schedule, and subject to any conditions and qualifications set out therein, each Member shall accord to services and service suppliers of any other Member, in respect of all measures affecting the supply of services, treatment no less favourable than that it accords to its own like services and service suppliers.

discriminatória, mas o que nós procuramos é qualquer discriminação “de jure” ou “de facto” e aí questão fica bastante mais difícil.

III) O terceiro grupo são todas as leis que não se enquadram nos dois primeiros grupos. Nós chamamos esse grupo de leis de regulamentação doméstica, amparadas pelo Artigo VI do GATS³.

2. A Member may meet the requirement of paragraph 1 by according to services and service suppliers of any other Member, either formally identical treatment or formally different treatment to that it accords to its own like services and service suppliers.

3. Formally identical or formally different treatment shall be considered to be less favourable if it modifies the conditions of competition in favour of services or service suppliers of the Member compared to like services or service suppliers of any other Member.

³ Article VI (Domestic Regulation) :

1. In sectors where specific commitments are undertaken, each Member shall ensure that all measures of general application affecting trade in services are administered in a reasonable, objective and impartial manner.

2. (a) Each Member shall maintain or institute as soon as practicable judicial, arbitral or administrative tribunals or procedures which provide, at the request of an affected service supplier, for the prompt review of, and where justified, appropriate remedies for, administrative decisions affecting trade in services. Where such procedures are not independent of the agency entrusted with the administrative decision concerned, the Member shall ensure that the procedures in fact provide for an objective and impartial review.

(b) The provisions of subparagraph (a) shall not be construed to require a Member to institute such tribunals or procedures where this would be inconsistent with its constitutional structure or the nature of its legal system.

3. Where authorization is required for the supply of a service on which a specific commitment has been made, the competent authorities of a Member shall, within a reasonable period of time after the submission of an application considered complete under domestic laws and regulations, inform the applicant of the decision concerning the application. At the request of the applicant, the competent authorities of the Member shall provide, without undue delay, information concerning the status of the application.

4. With a view to ensuring that measures relating to qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements do not constitute unnecessary barriers to trade in services, the Council for Trade in Services shall, through appropriate bodies it may establish, develop any necessary disciplines. Such disciplines shall aim to ensure that such requirements are, inter alia:

(a) based on objective and transparent criteria, such as competence and the ability to supply the service;

(b) not more burdensome than necessary to ensure the quality of the service;

O que está em negociação, portanto, quando se fala numa liberalização do comércio de serviços? Apenas as medidas do primeiro e do segundo grupos. Nós estamos negociando apenas as medidas que têm alguma restrição de acesso a mercados ou que, de alguma forma, discriminam os estrangeiros. Ou seja, nada nessa negociação impede nenhum órgão regulador de regulamentar os setores de serviços. Por que? Porque tais medidas, desde que não discriminem nem coloquem restrições de acesso a mercado, estão no terceiro grupo de medidas.

Com isso, já se pode perceber que muitos dos alegados efeitos negativos das liberalizações de serviços estão superestimados, porque não se está limitando o direito a regulamentar, conforme o próprio GATS reconhece isto no seu Preâmbulo.

Se o exercício negociador fosse só este descrito, já seria bastante difícil. Mas o que torna a situação mais complexa é que se tem que procurar essas restrições levando-se em consideração os quatro modos de prestação de serviços. O que são estes modos de prestação? Em bens é muito fácil caracterizar o comércio internacional: o bem passa a fronteira, incide um imposto de importação e está caracterizado o comércio de bens. O comércio de serviços não, porque não acontece dessa forma.

Os negociadores na Rodada do Uruguai decidiram que o comércio de serviços tinha que ser definido pela maneira como ele acontece, e a conclusão a que se chegou é que tal comércio acontece através dos quatro modos de prestação.

I) O primeiro modo foi chamado de prestação transfronteiriça. O que caracteriza este modo de prestação é que tanto o prestador quanto o consumidor

(c) in the case of licensing procedures, not in themselves a restriction on the supply of the service.

5.(a) In sectors in which a Member has undertaken specific commitments, pending the entry into force of disciplines developed in these sectors pursuant to paragraph 4, the Member shall not apply licensing and qualification requirements and technical standards that nullify or impair such specific commitments in a manner which:

- (i) does not comply with the criteria outlined in subparagraphs 4(a), (b) or (c); and
- (ii) could not reasonably have been expected of that Member at the time the specific commitments in those sectors were made.

(b) In determining whether a Member is in conformity with the obligation under paragraph 5(a), account shall be taken of international standards of relevant international organizations applied by that Member.

6. In sectors where specific commitments regarding professional services are undertaken, each Member shall provide for adequate procedures to verify the competence of professionals of any other Member.

não saem de seus países, ou seja, o prestador fica no seu país, o consumidor fica também no seu país e o serviço é prestado pela fronteira. (Este é o modo que mais se assemelha ao comércio de bens). Exemplo: uma chamada telefônica daqui do Brasil para Nova Iorque. Nem a empresa que completa a chamada lá, nem o consumidor brasileiro têm de se deslocar para que o serviço seja prestado.

II) O segundo modo de prestação é o consumo no exterior. Consumo no exterior é quando um consumidor de um país se desloca ao país do prestador. Neste caso, temos numerosos exemplos: jantar em Paris, uma consulta médica em Nova Iorque, férias no Caribe, enfim, todos os casos em que o consumidor se está deslocando ao país do prestador.

III) O terceiro modo de prestação é o chamado de presença comercial. Este é o mais importante e, em grandes linhas, se assemelha ao investimento estrangeiro direto. É quando o prestador se desloca ao país do consumidor e se estabelece na forma de uma pessoa jurídica. Exemplo: a Telefônica se instalou no Brasil para prestar serviços de telefonia na forma de uma pessoa jurídica.

IV) Finalmente o modo de prestação quatro é o movimento temporário de pessoas físicas. Nesse caso, o prestador de serviços vai também ao país do consumidor, só que ele faz isso temporariamente e na figura de uma pessoa física. Um bom exemplo: uma empresa brasileira compra um “software” de gerenciamento de produção da Índia, o técnico indiano vem, passa três meses no Brasil, instala o “software” e depois retorna para Nova Delhi.

Com essa explicação temos a matriz das negociações de serviços: temos que encontrar as restrições tanto a acesso a mercados quanto a tratamento nacional pelos quatro modos de prestação e, a partir daí é que o processo negociador propriamente dito tem lugar.

Duas coisas importantes para serem mencionadas nesse processo de negociação: primeiro, que todas as atividades que são prestadas em nome da autoridade governamental estão fora do âmbito de aplicação do GATS. Educação pública e saúde pública não são atingidos pelas negociações do GATS. Por que? Porque o artigo I estabelece que essas atividades são prerrogativa do Estado e isto não está em negociação. Então a pergunta é: o que está em negociação em saúde e em educação? Apenas a prestação privada destes serviços. As negociações do GATS não vão colocar em risco a capacidade do Estado brasileiro de prover educação pública, nem saúde pública; o que vai ser negociado é a prestação privada desses serviços. Segundo, o GATS se aplica aos três níveis de governo, ou seja, ao nível federal, estadual e municipal. Portanto, só isso já dá uma idéia do universo monumental que está em negociação.

Para dar uma idéia mais precisa, são 12 setores de serviços, 155

subsetores: transportes, turismo, educação, meio ambiente, distribuição, construção, telecomunicações, audiovisuais, e outros. Logo, se nós tomarmos os 12 setores, os 4 modos de prestação e os 3 níveis de governo, o mar de regulamentações que temos de estudar é realmente muito grande.

Em grandes linhas, esse é o arcabouço de uma negociação de serviços. Além disso, existem ainda várias discussões sobre a parte normativa do GATS e que constitui o que se conhece por “unfinished business” (agenda não terminada) da Rodada Uruguai: salvaguardas, subsídios, comprar governamentais em serviços, etc.

Nas discussões da ALCA e do MERCOSUL/União Européia, a situação é diferente, claro. Nós estamos construindo um novo acordo, ou seja, estamos negociando qual vai ser a parte normativa, qual vai ser o novo acordo de serviços. Só que, ao mesmo tempo em que estamos negociando a parte normativa do acordo, nós já estamos discutindo a parte de acesso a mercados. É claro que o grau de dificuldade é muito grande, porque se tem de fazer ofertas de liberalização sem ter o quadro normativo pronto. Tem-se que arbitrar, imaginar o que pode vir a ser a regra, para se saber o que e como oferecer na parte de acesso a mercados.

Apesar do estágio negociador ser o mesmo, a situação é diferente em ambas as negociações. Por que? Porque nas negociações com a União Européia, a matriz teórica que está por trás tanto das propostas tanto do MERCOSUL quanto da UE é a mesma: estamos falando da estrutura do GATS. Todos os princípios do GATS estão, em grandes linhas, reproduzidos na minuta de capítulo, e aqui eu volto ao um ponto que eu mencionei no começo. Nas negociações MERCOSUL/EU, não se está negociando regras mais profundas do que as da OMC; alteram-se algumas pequenas coisas, mas, na essência, o nível mais profundo não está vindo das regras. Onde é que vamos ter um avanço, um compromisso maior então? Na parte de acesso a mercados, nas ofertas de serviços: aqui, sim, é onde haverá um nível mais profundo de compromissos do que na OMC.

A situação, nas negociações com a UE, é bastante tranqüila. Eu diria que as negociações em serviços com a UE ultrapassaram as da ALCA, ou seja, o avanço no capítulo de serviços é muito grande e, se fosse o caso, em poucas reuniões se consegue terminá-lo. Naturalmente, o ritmo das negociações de serviços com a UE depende da avaliação das negociações como um todo, ou seja, como está indo a parte agrícola, como estão indo as outras negociações. Como na parte agrícola as negociações não vão tão bem, nós seguramos a parte de serviços também, afinal é preciso um equilíbrio em todos os processos. Mas, em termos substantivos, as dificuldades não são das maiores.

Já na ALCA é exatamente o oposto. Por que? Porque nós temos o

MERCOSUL com uma visão, entendendo que o arcabouço dos capítulos deve ser baseado no GATS e a visão do Estados Unidos, Canadá, México e mais alguns outros países, de que o arcabouço deve ser o modelo NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Sinteticamente há dois pontos nos quais realmente os debates se concentram. Um deles é a questão de lista positiva ou lista negativa e o segundo ponto é a questão do modo três, presença comercial: se ele vai ser regulado pelo capítulo de serviços ou pelo capítulo de investimentos.

Entrando um pouco nos detalhes desses dois pontos, o que significa a discussão entre listas positivas e negativas? Numa lista positiva, o país elenca objetivamente em que setores ele está assumindo compromissos. Ele escreve numa lista: estou assumindo compromissos nesse, nesse e nesse setores. Nos setores que não estiverem na lista, o país não assume compromissos. Numa lista negativa é exatamente o oposto: o país elenca as restrições que possui e todos aqueles setores que não forem abrangidos pelas restrições estão automaticamente liberalizados.

A diferença, portanto, entre lista positiva e lista negativa não está na lista em si, mas no significado dos setores que não constam da lista: em um caso você não tem compromissos e no outro está totalmente liberalizado. É muito difícil fazer uma lista neutra; ou a lista é positiva ou a lista é negativa; não dá para se chegar a uma terceira via. O máximo que se pode imaginar é que, em última instância, o problema da lista negativa é que o universo negociador é, em princípio, incomensurável, porque quando se diz que só esses setores têm restrições, todos os demais estão liberalizados, significa que os setores que estão surgindo e que não se conhece “a priori” já nascem liberalizados e aí não é preciso dizer o risco que isto representa. Numa lista positiva isto não acontece porque, como cada vez se incorporam novos setores, sabe-se sempre muito bem qual é o tamanho do compromisso.

Uma solução plausível é que se estabeleça um universo negociador claro, preciso e obrigatório para todos os países. Se for estabelecido que estamos negociando apenas os 12 setores da classificação de serviços, o problema de lista negativa “sem fim” pode ser contornado, pois os setores novos, que estão sendo criados e que não estão na classificação, não estão na mesa de negociação. Naturalmente, essa hipótese se conjugaria com a natureza das restrições que seriam inscritas nos anexos de restrições.

O segundo ponto, sobre onde ficaria o modo três, é central na discussão, sobretudo para o Brasil. Neste aspecto não há como se chegar a uma solução que concilie tecnicamente os interesses dos dois lados. Por que eu estou colocando tanta ênfase nesta questão do modo três?

Bom, vou usar um exemplo que talvez ajude a explicar a diferença entre se ter o modo três regulado pelo capítulo de serviços ou de investimentos. Vamos imaginar que a ANATEL (Agência Nacional de Telecomunicações) estabeleça um critério técnico de que os prestadores de serviços de telefonia tenham de assegurar que, em meio segundo, um usuário tire o telefone do gancho e que ele tenha linha; meio segundo seria um padrão de qualidade, um tempo máximo. Este tipo de regra seria uma restrição de acesso a mercados daquelas 6 do Artigo XVI do GATS ? Não. Discrimina de alguma forma? Não discrimina, a ANATEL está exigindo este padrão para qualquer prestadora de serviço. Então, estamos naquele terceiro grupo, que é regulamentação doméstica.

Logo, do ponto de vista da negociação, é uma regra perfeitamente aceitável; nenhuma prestadora pode questionar. Se a prestadora de serviços estrangeira entra, ela sabe que está é uma regra técnica exigida no Brasil e que ela não pode questionar, pois a mesma está amparada pelo Artigo VI do GATS. Passados cinco anos, a ANATEL decide que meio segundo é muito tempo. Agora os padrões internacionais de qualidade fazem com que 3 décimos de segundo seja o máximo tolerável e a ANATEL muda a regra. Qual é o desfecho se o modo três estiver em serviços ou em investimentos?

Se o modo três estiver regulado no capítulo de serviços, ninguém pode dizer nada, porque se trata de regulamentação doméstica. Ainda que a Telefônica tenha de mudar toda a sua aparelhagem, todos seus investimentos, faz parte das regras aceitas: ela sabia disso desde a sua entrada no Brasil. Agora, se o modo três estiver regulado pelo capítulo de investimentos, a coisa muda de figura. Por que? Porque a Telefônica pode chegar para o governo brasileiro e dizer que a decisão tomada está fazendo com que a empresa tenha de mudar todo o investimento dela e isto seria uma medida similar à expropriação, porque quando ela investiu no país, achou que o cenário era um e, de repente, se tornou outro, pois o governo mudou as regras do jogo. No limite, a empresa poderia partir para uma solução de controvérsias.

Aliás, se somarmos tal possibilidade ao fato de que a solução de controvérsias poder se dar entre investidor e Estado, não é preciso nem dizer quais seriam os efeitos para o Brasil de ter o modo três regulado por investimentos. Por este motivo, conclui-se que a prestação de serviços no modo três (presença comercial) não é igual ao conceito de investimento direto. Uma coisa é investimento direto estrangeiro para a produção de bens: faz-se o investimento e produzem-se os bens; outra coisa é prestação de serviços. O tipo de regulamentação que incide sobre prestação de serviços é diferente das regras que incidem num simples investimento estrangeiro direto. Dessa forma, é falsa a analogia que se faz entre presença comercial e investimento em serviços. É

mais que investimento em serviços, porque existe uma questão de qualidade por trás. A prestação de serviço tem de ser regulada ao longo do tempo e tal regulamentação pode mudar, sem discriminar e sem colocar restrições de acesso a mercados, sobretudo em países em desenvolvimento.

Como avaliação final, há que se observar que a negociação da liberalização de serviços é muito diferente das negociações para a liberalização do comércio de bens e agrícola. Se interpretarmos ao pé da letra, não se está negociando a liberalização de serviços, porque tanto nos compromissos consolidados na OMC quanto nas ofertas iniciais apresentadas na ALCA, nenhum país está propondo eliminar restrição nenhuma. Por que esta questão da bilateralização das ofertas na ALCA não faz sentido em serviços? Porque ninguém está liberalizando nada! O que está sendo colocado sobre a mesa é a mera consolidação do “status quo” regulatório, ou seja, os países estão simplesmente dizendo que as regras para o setor tal, no modo tal, tem tal restrição...enfim, estão só informando e consolidando as regras. Esta questão de calendário, de liberalização de serviços não faz então nenhum sentido em serviços: não há liberalização envolvida. Naturalmente, os norte-americanos acham um absurdo essa constatação, mas quando se pergunta a eles onde está o cronograma, quando eles vão retirar aquela restrição, eles não respondem porque não tem cronograma nenhum.

Obviamente, se estamos falando só de uma consolidação do “status quo” a perspectiva negociadora muda completamente. Em serviços até agora nós não vimos nada, ainda que os discursos sejam muito favoráveis à liberalização.

Uma última consideração sobre as negociações na OMC. Eu queria recuperar um aspecto que a Vera usou e que é importantíssimo: se alguém for analisar as negociações de serviços na OMC só pela ótica dos serviços, não vai entender nada, porque as negociações de serviços são totalmente vinculadas ao que acontece nas outras negociações. Então não adianta procurar lógica estrita: por que você fez isso? Por que já não apresentou a lista de ofertas? Por que ainda não circulou o documento? Ora, porque o quadro geral das negociações de Doha justifica toda a cautela: se não anda em agricultura por que deve andar em serviços?

Tem-se que, ao mesmo tempo, saber como está a questão da agricultura, como está a questão em regras, quais são os argumentos que cada país usa em outras negociações. A coisa mais impressionante é ouvir a Comunidade Européia dizer que salvaguardas não são desejáveis e são contra o espírito do livre comércio quando da discussão de salvaguardas em serviços. Aí se pensa: em agricultura se ouve uma argumentação totalmente diferente. Tem-se que estar sempre acompanhando estes outros temas, até para poder cobrar um mínimo de consistência da posição dos países. É preciso ser um especialista em tudo, no final das contas, e ter presente não apenas as negociações na OMC, mas também

na ALCA, no MERCOSUL/EU. Em comércio internacional, tem que saber um pouco de tudo, senão as coisas não vão fazer sentido: as pessoas começam a cruzar informações e se você não souber um pouco de tudo, acaba com sua capacidade negociadora limitada.

PAINEL II: RUMOS E IMPLICAÇÕES NA ÁREA DE REGRAS (MEDIDAS ANTI-DUMPING, SALVAGUARDAS, SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS)

MAURO GRINBERG, chairman:

Nós vamos dar início ao segundo painel deste seminário sobre comércio internacional do IBRAC e do CESA. O segundo painel trata (*é de*) de rumos e implicações nas negociações de regras : medidas anti- dumping, salvaguardas, subsídios e medidas compensatórias.

São expositoras a Dr.^a Ivanise de Melo Maciel, Dr.^a Marta Leme e a Dr.^a Marília Castañón. O Dr. Armando Meziat infelizmente não pode comparecer por motivos alheios à vontade dele e, eu vou inovar um pouco aqui e pedir às expositoras, antes de iniciar a sua exposição, que cada uma faça um resumo do seu currículo, sua apresentação, cargos que ocupa e por que está aqui.

Vamos começar pela Dr.^a Ivanise Maciel.

IVANISE DE MELO MACIEL, Divisão de Defesa Comercial e Salvaguardas (DDF) do Ministério das Relações Exteriores (MRE):

(Negociações sobre Regras na OMC)

Muito obrigada. Boa tarde a todos. Eu gostaria de agradecer ao IBRAC pela oportunidade de estar aqui com vocês e gostaria de me apresentar brevemente. Meu nome é Ivanise Maciel, eu sou diplomata, trabalho na Divisão de Defesa Comercial e Salvaguardas e acompanho os temas de defesa comercial: salvaguardas, anti-dumping e subsídios, e também concorrência nos vários foros de negociações internacionais, ou seja, na OMC, na ALCA, no âmbito da negociação MERCOSUL/União Européia e na OCDE, entre outros.

Eu estou aqui com as minhas colegas do Departamento de Defesa Comercial da SECEX/ MDIC que vão apresentar para vocês maiores detalhes técnico sobre essas várias negociações de defesa comercial. De minha parte, vou tentar colocar em contexto essas negociações para vocês.

Como vocês sabem, no âmbito da OMC nós temos um mandato, emanado da declaração de Doha, no sentido de esclarecer e aperfeiçoar os Acordos sobre Anti- dumping, que é o acordo para a implementação do artigo 6º do GATT, e o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. Esses são

os dois acordos que estão sendo revisitados no âmbito da OMC.

Antes de entrar especificamente na negociação e, mais importante, nos interesses comerciais do Brasil na Rodada de Doha e, especificamente, no Grupo de Negociação de Regras, eu queria falar para vocês rapidamente sobre salvaguardas, uma vez que o Acordo sobre Salvaguardas não tem mandato negociador.

O Acordo sobre Salvaguardas da OMC é um acordo que diz respeito à adoção de salvaguardas globais, ou seja, medidas de salvaguarda independente de origem e aplicáveis em ambiência de tarifa “nação mais favorecida” (NMF).

O acordo não está reaberto na OMC, nós só temos negociação em dois foros que são a ALCA e o MERCOSUL/União Européia. Na ALCA e no Acordo MSUL-UE, estão sendo negociadas salvaguardas preferenciais.

E por que esta negociação? Do ponto de vista conceitual, e só para relembrar o que são medidas de salvaguardas: salvaguardas são um “waiver” temporário permitido pelo Acordo sobre Salvaguardas que permite elevar temporariamente as tarifas e dar, digamos assim, um alívio momentâneo à indústria doméstica, que está sofrendo em função de um surto repentino de importações. Sempre que, naturalmente, seja apresentado um plano de ajuste da indústria doméstica uma vez que o “waiver” será sempre temporário. Não diz respeito ao comércio desleal, mas a comércio leal, quer dizer, o governo admite que a sua indústria não está em condições de competir com aqueles produtos importados que estão vindo do exterior.

Trata-se de medidas tomadas em ambiência de tarifa-NMF, daí a necessidade jurídica de negociação de acordos de salvaguardas ou de protocolos de salvaguardas preferenciais: as chamadas salvaguardas preferenciais, por oposição às salvaguardas globais, se aplicariam a um ambiente de desgravação tarifária, de tarifa zero.

Nós temos já indicações da jurisprudência da OMC no sentido de que as salvaguardas globais não se aplicariam a uma ambiência de desgravação tarifária, ou seja, de tarifa zero. Daí a necessidade de instrumentos que dêem segurança ao governo brasileiro na hora de negociar esses calendários de desgravação para a indústria, a agricultura, enfim, para o comércio de bens que deverão ter a possibilidade de um alívio temporário para ajustar sua produção: uma espécie de cláusula de escape para ajudar a superar as resistências a um acordo de liberalização comercial.

Do ponto de vista do governo brasileiro, é muito importante que seja apenas um instrumento aplicáveis a bens industriais e a bens agrícolas da mesma maneira, ou seja, que os compromissos sejam iguais para todos os setores de bens. Compromissos iguais de forma a evitar medidas excessivamente protecionistas

na área agrícola, algo de que o Brasil e o MERCOSUL têm sido alvos frequentes no comércio internacional. Isto tem sido repetido pelo governo brasileiro: a nossa política é de compromissos iguais tanto no setor de bens industriais, quanto no setor de bens agrícolas, de maneira a tornar a situação simétrica nos dois setores ou seja igualar os compromissos, direitos e obrigações nos dois setores.

Dito isso, talvez nós pudéssemos passar à negociação na OMC onde, como eu disse, estão sendo revisitados apenas os Acordos sobre Anti-dumping e sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. Para mim, mais importante do que falar das técnicas - do valor normal, da construção do preço de exportação, eu poderia até listar algumas das nossas propostas - é tentar colocar num contexto mundial quais são os interesses comerciais do Brasil.

O Brasil é, ao mesmo tempo, objeto e aplicador de medidas de defesa comercial, sobretudo naqueles setores mais competitivos, como o setor de celulose, o setor siderúrgico, o setor de produtos agro-processados. Nós temos que nos mover nesse equilíbrio delicado, nessa linha tênue que divide os países que, na OMC, querem diminuir a eficácia do Acordo Anti-dumping, como o Japão, por exemplo, que não aplica direitos anti-dumping, e aqueles países que querem preservar o Acordo Anti-dumping tal como ele resultou do final da Rodada do Uruguai, neste caso Estados Unidos, Canadá e até mesmo a União Européia, embora a EU tenha nos seus procedimentos algumas semelhanças com os procedimentos brasileiros. Exemplo: os europeus, de um modo geral, nas suas determinações finais aplicam a regra do direito menor.

Esse equilíbrio é muito delicado. Nós atuamos na OMC em grupo, numa coalizão e países que é o Grupo de Amigos do Anti-dumping (Friends of Anti- dumping) e, como eu disse, é um grupo heterogêneo, de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Nesse grupo você tem países como o Brasil, que tem essa dupla preocupação de preservar o instrumento mas de diminuir o espaço de discricionariedade e as lacunas metodológicas desse instrumento; há também países como o Japão, a Suíça, a Noruega, o Chile, Hong Kong, Coreia, enfim, uma série de países muito atuantes.

Eu queria ressaltar a importância de fazermos parte de uma coalizão de países assim, de um grupo de apoio parlamentar. É muito importante também que esse grupo seja heterogêneo, de países em desenvolvimento e desenvolvidos como forma de evitar a polarização, a confrontação de países desenvolvidos e em desenvolvimento. De um modo geral, nós temos podido trabalhar muito bem com esses países.

Por que essa negociação é tão importante? Porque desde o final da Rodada Uruguai, tem-se podido observar claramente uma relação direta entre a

redução tarifária da tarifa *ad valorem* NMF por um lado e o aumento do uso de medidas de defesa commercial por outro lado. As medidas de defesa commercial têm substituído a tarifa *ad valorem* não de maneira horizontal, mas de maneira setorial, exatamente como ocorre no setor siderúrgico.

O setor siderúrgico é um exemplo modelar do excesso ou abuso de medidas de defesa commercial. Para dar um exemplo concreto: os Estados Unidos tem uma tarifa NMF consolidada na OMC de 6% no setor siderúrgico, e fez na ALCA uma oferta de desgravação tarifária a zero. Entretanto, desgravar a zero é totalmente irrelevante se forem mantidas as medidas de defesa commercial vigentes. Há sobre determinados produtos siderúrgicos, medidas anti-dumping no valor de 108% que se sobrepõem à medidas de salvaguarda que, por sua vez, sobrepõem-se a medidas compensatórias. No total, podde-se chegar a quase 300% de proteção tarifária, ou seja a desgravação por si só não resolve o problema de acesso.

De fato, o Brasil não terá acesso ao mercado americano se o Brasil não resolver essas questões vinculadas às lacunas metodológicas do Acordo Antidumping, sem deixar nenhum espaço para a discricionariedade e para incerteza jurídica.

Além do setor siderúrgico, o setor agrícola, o setor químico e o setor de celulose são grandes alvos de medidas de defesa commercial. Então este é o nosso objetivo: encontrar um equilíbrio, que o acordo seja utilizado com espaços mínimos de discricionariedade, de maneira equilibrada e que seja realmente um protetor do comércio desleal e não virar um instrumento de protecionismo *ad hoc*, ou seja, setorial, de acordo com as circunstâncias ou com o interesse da indústria doméstica, da indústria que é mais poderosa, que pode fazer um lobby mais eficiente junto ao Executivo ou ao Congresso, enfim.

Só para fechar a questão da revisão do Acordo Anti-dumping, eu gostaria de dizer também que, como nós trabalhamos no Departamento Econômico no sistema matricial, o que nós fizemos? Nós espelhamos, de maneira simétrica as mesmas propostas tanto de transparência de procedimentos quanto as substantivas na OMC, na ALCA e no acordo MERCOSUL/União Européia.

Por coincidência, ontem nós finalizamos um texto, que foi circulado entre todos os países do MERCOSUL - isto é uma novidade - de proposta de protocolo de defesa commercial para o acordo MERCOSUL/União Européia. Um protocolo “self-standing”, auto aplicativo, que contempla as disposições do acordo anti-dumping, as disposições sobre medidas compensatórias do acordo sobre subsídios e ainda contem disposições adicionais OMC- plus.

Em relação ao acordo sobre subsídios, nós também somos demandantes na OMC: a questão dos subsídios é uma questão um tanto mais complexa porque

envolve mais órgãos, mais ministérios e muitos níveis de governo, uma vez que a disciplina de subsídios tem implicações em decisões de política industrial.

Há proposta na OMC, do Brasil, sobre créditos à exportação (apresentada em abril de 2002) relacionada aos três sucessivos painéis em que estivemos envolvidos com o Canadá nos últimos seis anos em função da aviação regional (Brasil/Canadá- Embraer /Bombardier). O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias que derivou da Rodada do Uruguai tem uma definição de subsídios moderna, inteligente, derivada do conceito de ajudas estatais européias, mas por outro lado, tem um anexo (anexo 1, a lista ilustrativa de subsídios à exportação) bastante antigo e derivado da Rodada Tóquio.

Dessa forma, o que acontece é que você tem, na realidade, dois parâmetros. Um parâmetro no artigo 1º, que define subsídios em função de uma contribuição financeira de governo ou de uma agência oficial que possa envolver uma transferência de fundos direta : no caso, ou uma concessão, uma doação ou um empréstimo, ou participação patrimonial, ou provisão de bens e serviços, etc. e que confira um benefício. O literal “b” é muito importante porque implica sempre numa comparação com o mercado, ou seja, o Mercado será o “benchmark”, o nosso parâmetro de comparação para saber se foi concedido um benefício e se o subsídio é distorcivo.

Então, por um lado, a rigor os governos poderiam dar créditos à exportação, financiamento à exportação, respeitando as regras do mercado. Mas, por outro lado, você tem no anexo 1, e esse é um problema grave para nós, por exemplo o literal “k”, que diz que os governos só poderão emprestar a taxas que estejam acima daquelas pagas pelos fundos ali empregados.

Trata-se de numa questão que, ao meu ver não tem solução nos próximos 30 ou 40 anos, que é a questão da estabilização macroeconômica e do risco creditício, de insolvência creditícia dos países. Para dar um exemplo: um país como o Brasil, em outubro do ano passado estava com um risco país de 2000 pontos. Quando você tem um risco-país de 2000 pontos, digamos, e você é uma empresa siderúrgica que está no Brasil e capta recursos no exterior, no Citibank de Nova Iorque, para internalizar os recursos é preciso pagar um percentual que varia de acordo com o risco país. A empresa siderúrgica “x” decide então captar recursos no exterior para financiar um projeto de expansão de capacidade. Para internalizar esses recursos - e essa empresa é uma empresa perfeitamente saudável, com uma estória creditícia boa - pelo fato do Brasil ter um risco creditício de 2000 pontos, ela vai precisar pagar 20% de juros. Se o Brasil tivesse 800 pontos de risco país, ela pagaria 8% de juros; se fosse o Chile, que tem 300 pontos de risco país, ela pagaria 3%. Então, quanto menor o risco país, melhores as condições da taxa e o custo do financiamento.

Pelo simples fato dos países terem riscos creditícios distintos, não só as empresas são de certa forma discriminados em relação às condições exigidas para a captação de empréstimos (o BNDES, por exemplo, também capta recursos no exterior e empresta em modelo de cesta de moedas), mas também as agências de governo, quando ela vai captar recursos no exterior.

Dessa forma, nós ainda não fizemos uma proposta concreta no sentido de deletar o literal “k” da lista ilustrativa, mas o papel do Brasil vai um pouco nesta linha e coloca a questão da assimetria, da diferença, da divergência macroeconômica entre os vários países, inclusive entre países desenvolvidos. Muitas vezes as condições de captação de recursos no mercado internacional não são as mesmas, mesmo entre Canadá e Estados Unidos ou União Européia e Canadá ou outros países do consenso da OCDE. E a assimetria é ainda maior entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. Se tirarmos os países do G-7 da lista, praticamente todos os países da OMC têm condições piores de captação de recursos.

Se você impuser uma normativa que diz que as agências de financiamento à exportação terão sempre que funcionar no azul, ou seja, terão sempre que emprestar a taxas de juros e maturidade de empréstimo à condições superiores aos seus custos de captação, essas agências dos países em desenvolvimento sempre emprestarão em condições piores, mais adversas, a taxas superiores às agências dos países desenvolvidos que podem captar recursos no mercado de capitais a taxas menores e mais favoráveis.

Portanto, em bens de alta tecnologia, por exemplo, este modelo sempre contribuirá para criar uma distorção. O custo do empréstimo sempre criará uma distorção que irá favorecer os bens de alta tecnologia do Canadá, dos EUA, da União Européia, invariavelmente.

Nós não apresentamos ainda - mas eu digo a vocês reservadamente - que nós estamos terminando uma série de reuniões interministeriais, exaustivas e envolvendo vários ministérios, com vistas a finalizar uma proposta de revisão da disciplina geral de subsídios - não só créditos à exportação - para apresentarmos no Grupo de Negociação de regras da OMC. Trata-se de um exercício complexo, que envolve, por exemplo, o Ministério da Ciência e Tecnologia, que tem programas de financiamento a pesquisa pré-competitiva; o Ministério do Meio-Ambiente, que também tem programas que dizem respeito especificamente à conversão tecnológica de vários setores com vistas a obedecer regras internacionais de meio - ambiente; o Ministério da Fazenda, o Ministério do Planejamento, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, entre outros órgãos. Enfim, pela variedade dos órgãos envolvidos, é um exercício muito complexo que nós iniciamos em abril do ano passado e ainda não terminamos.

Por fim, eu gostaria rapidamente de falar sobre concorrência com vocês, pois é um tema pelo qual nós temos o maior apreço. Nós acompanhamos as negociações sobre concorrência na ALCA e na OMC; não há negociações ainda na OMC mas, como vocês sabem, há um Grupo de Trabalho sobre a Interação entre Comércio e Concorrência e que está preparando uma discussão acadêmica, que está discutindo modalidades de negociação e a aplicação dos princípios da OMC a um futuro marco multilateral.

Nós também temos muitas propostas na ALCA, enfim, o tema é importante para o Brasil, que é o terceiro maior país do hemisfério e tem um sistema de defesa da concorrência que funciona bem, com três órgãos sérios que têm feito um trabalho importante. E o Brasil tem colocado propostas na mesa de negociação com o objetivo de ter um marco regulatório hemisférico que será benéfico para o comércio e que contribuirá para coibir as práticas anti-competitivas.

Na OMC, nós temos tido uma atuação mais discreta em função do “trade off” final das negociações: o tema de concorrência foi colocado na mesa pela União Européia na 1ª Reunião Ministerial da OMC realizada em Singapura, em dezembro de 1996. É um dos novos temas o principal demandante é a União Européia. O Brasil não tem adotado uma posição demandante, ativa, uma vez que o Brasil é demandante principalmente em agricultura, tema no qual esperamos obter concessões da União Européia no sentido de acabar com os subsídios à exportação - que são altamente distorcivos - de tentar disciplinar minimamente o apoio interno, que são subsídios à produção doméstica, e obter concessões de acesso a mercados. Estamos, portanto, aguardando uma decisão política em Cancun, de 10 a 14 de setembro desse ano. De modo geral, o MRE tem se coordenado de maneira estreita com os órgãos de defesa da concorrência.

Obrigada.

MAURO GRINBERG, chairman:

Muito obrigado, Dr.^a Ivanise, pela sua exposição e eu pessoalmente agradeço por manter o seu trabalho dentro do horário, o que me facilita muito os trabalhos.

Eu quero, antes de passar a palavra à Dr.^a Marília, fazer uma pequena alteração nos roteiros habitualmente seguidos aqui. Eu vou abrir aqui dez minutos de perguntas e respostas à Dr.^a Ivanise, mas sem prejuízo daquelas que serão feitas ao final da exposição. Alguém que tem alguma coisa que gostaria de falar já, por favor, manifeste-se rapidamente. Nós vamos ter uns dez minutos e depois passaremos a palavra à Dr.^a Marília para a sua exposição.

Vera, o que você vai perguntar agora? Isto sem prejuízo das perguntas que faremos ao final.

VERA THORSTENSEN:

Ivanise, eu gostei muito da sua apresentação. Eu pediria que voce nos desse mais alguns detalhes sobre as propostas que já estão na mesa sobre a reforma do acordo de subsídio. Isto é, sobre a reabertura do conceito de subsídio, do conceito de subsídio proibido, basicamente o vermelho. E como estão as propostas sobre subsídios verdes já que, teoricamente, eles não estão mais em vigor. Tais conceitos são importante para esse tipo de auditório.

IVANISE DE MELO MACIEL

Com o maior prazer.

Recentemente, nós tivemos na reunião do Grupo de Negociação de Regras da OMC realizado em maio uma proposta sobre a revisão do Artigo 6.1 relacionado a “serious prejudice”. A proposta – apresentada pela delegação americana - e eu tenho aqui um resumo da proposta americana é preocupante. Eu não quero ser muito técnica, mas o ponto que a Vera levantou é muito pertinente, interessante e é muito importante que haja uma consciência de para onde está caminhando o acordo sobre subsídios porque é um acordo que impacta diretamente as políticas industriais. O artigo 6.1 que diz respeito a prejuízo grave (serious prejudice), define um limite de subsidiação *ad valorem* que será tomado como um parâmetro, inclusive para ser interpretado pelo mecanismo de solução de controvérsias, para a definição de prejuízo grave à indústria de outro membro: o limite é o de subsidiação *ad valorem* que exceda 5%.

Uma das propostas que os americanos colocaram na mesa em Genebra em maio deste ano é a de tornar proibidos os subsídios que comprovadamente excedam 5% de subsidiação *ad valorem*. Qual é o problema disso?

O problema está no cálculo, que não é um cálculo simples, de subsidiação *ad valorem* em termos percentuais do produto final. Por exemplo: qual é o impacto de um empréstimo do PROEX, por exemplo, num avião da Embraer? O Grupo Informal de Especialistas (Informal Group of Experts) do Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC reuniu-se durante anos e elaborou um relatório dirigido ao Comitê, um relatório complexo, com uma centena de páginas sobre a metodologia de subsidiação *ad valorem*, encaminhado ao Comitê no final de 1999 e não houve consenso dos 144 membros

da OMC no sentido de adotar aquela metodologia e torná-la obrigatória. Ou seja, ao introduzir na disciplina de subsídios uma proibição, e esta é a proposta dos americanos, de que o artigo 6.1 seja restaurado e seja tornado proibido, esta seria uma categoria adicional à disciplina de subsídios proibidos.

A disciplina de subsídios hoje prevê duas categorias de subsídios proibidos: seriam subsídios contingentes de direito ou de fato à performance exportadora, ou seja, vinculados de direito ou de fato a obrigações de exportação; e os subsídios contingentes ao uso de produtos nacionais, que são discriminatórios - você não pode na OMC discriminar produtos importados em detrimento dos nacionais.

Ao introduzir essa terceira categoria – a de subsídios que excedam o percentual de 5% *ad valorem* - sem que haja uma metodologia acordada cria-se uma lacuna metodológica que introduz um nível absurdo de insegurança jurídica no Acordo sobre Subsídios da OMC. Cada país estará livre para calcular como quiser : nunca mais ninguém saberá se está dentro ou fora do limite de subsídio proibido, muito menos o Dispute Settlement Body (DSB- Órgão de Solução de Controvérsias).

Se não houver metodologia claramente acordada, não há parâmetro de cálculo: esse é um dos problemas graves que justamente nós estamos enfrentando no Acordo Antidumping. A maior parte dos Artigos que estão sendo revisados - que permitem os maiores abusos por parte das autoridades investigadoras - estão justamente vinculadas à metodologia de cálculo.

Todo esse esforço que nós estamos fazendo em Anti-dumping é no sentido de estabelecermos metodologia clara e transparente, para que todos os membros da OMC saibam exatamente como guiar suas investigações. Seria muito bom – caso houvesse metodologia de cálculo acordada - restaurar o artigo 6.1 não como subsídio proibido, mas como um teste, especialmente à luz das disputas em agricultura e do fim da Cláusula de Paz no final de 2003.

Adicionalmente, os Estados Unidos colocaram outras propostas de revisão do Acordo sobre Subsídios em relação a, por exemplo, recursos naturais e preços de energia, ou seja, a discriminação de preços que possa ser feita por um país dentro do seu território, no qual se possa discriminar setores, companhias nacionais ou companhias estrangeiras no fornecimento de energia, de gás, de petróleo, de recursos naturais. Há, também, proposta da União Européia no sentido de tornar mais rigorosa a disciplina de subsídios. São propostas preocupantes porque os países têm um peso importante na OMC, daí a importância de ter propostas na mesa, como já foram inclusive colocadas pela Venezuela, que incluam tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento.

A proposta da Venezuela, por exemplo, propõe restaurar o artigo 8, que expirou em dezembro de 1999, somente para países em desenvolvimento dando

maior flexibilidade para esses países. O artigo 8 descreve subsídios não-acionáveis para, basicamente, três objetivos: desenvolvimento regional, pesquisa e desenvolvimento e adaptação de empresas a novas legislações de meio ambiente.

O Brasil também tem uma preocupação com o desenvolvimento regional expressa na proposta que vamos colocar na mesa, mas também tem preocupações com a disciplina geral de subsídio e buscará de certa maneira contrapor esse fluxo de propostas que pretende tornar mais rígidas as disciplinas do acordo sobre subsídios.

MAURO GRINBERG, chairman:

O Rabih tem uma pergunta. Vai ser a última deste bloco, sem prejuízo das que poderão ser formuladas mais adiante. Pergunta-resposta.

RABIH NASSER, advogado de Albino Adv. Associados :

É um pouco na mesma linha, quer dizer, o que eu estou entendendo é que o Brasil vai adotar a linha de tentar flexibilizar um pouco a regulação desse acordo para ter mais margem para fazer política industrial.

Eu tenho duas perguntas. Essa proposta que está sendo preparada, ela está articulada com a proposta sobre TRIMs que o governo apresentou no ano passado, para poder exigir desempenho exportador ? E a segunda pergunta: o parágrafo primeiro, alínea “k” que diz que créditos à exportação dados de acordo com as regras da OCDE (Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico) são possíveis, o Brasil vai pedir para rever esta disposição ?

IVANISE DE MELO MACIEL

Em relação à primeira parte da sua pergunta, de fato a proposta sobre subsídios é um rebatimento da proposta de TRIMs, não há dúvida. Não há outra forma de fazer, por que a única maneira de atrair investimentos é dando incentivos. É, sem dúvida, um rebatimento da proposta de TRIMs, só que com algumas questões adicionais que foram incluídas a pedido dos ministérios.

E em relação à pergunta sobre a alínea “k”, da incorporação com referência do consenso da OCDE , devo mencionar que a nossa proposta - esta que eu mencionei o documento W5 - que nós circulamos em abril de 2002, menciona explicitamente o consenso da OCDE e a questão de que o consenso

foi incorporado por referência ao acordo de subsídios com todos os problemas que uma incorporação por referência pode trazer.

Nesse outro foro, que é a OCDE, nem todos os países da OMC estão representados – aliás a OCDE tem aproximadamente 30 países e a OMC tem 146 – conseqüentemente, a grande maioria não participa das decisões tomadas no âmbito do consenso - a interpretação evolucionária do DSB, e essa é a nossa preocupação, indica que as próximas decisões tomadas no âmbito do consenso da OCDE que digam respeito a taxa de juros sejam incorporadas à normativa da OMC sem que haja a participação dos países que não estão sentados na OCDE, como é o caso do Brasil.

Então, como lidar com esta questão, que é uma questão grave? Ela cria insegurança jurídica e está lá, explicitamente, no último parágrafo da nossa proposta: os membros da OMC não podem dar essa carta branca para os países da OCDE para alterar os direitos e obrigações da OMC via incorporação por referência de um acordo que está sendo discutido ou revisto em outro foro.

Nós afirmamos na nossa proposta que, os membros da OMC em algum momento no passado, no final da Rodada do Uruguai, concordaram em trazer aquelas condições, naquele momento do consenso, mas todas as outras decisões decorrentes do consenso não terão que, necessariamente, ser incorporadas. Tudo isso porque, de novo, eu repito, cria-se uma insegurança jurídica na normativa de créditos à exportação.

Sobre o comentário que você fez entre as duas perguntas, eu queria dizer que o importante para o governo brasileiro não é tanto a capacidade de obedecer as regras atuais do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias: nós podemos estar perfeitamente dentro deste marco legal. A nossa preocupação é prospectiva, é para onde irá a normativa, quão mais intrusiva ela será no sentido de engessar os países na sua liberdade de, eventualmente, dar incentivos ao desenvolvimento industrial: daí a importância de apresentar a proposta de tratamento especial e diferenciado.

MAURO GRINBERG, chairman:

Muito obrigado, Dr.^a Ivanise, a Vera e o Rabih. Antes de passar a palavra para a Dr.^a Marília, eu gostaria só de lembrar que esta moça aqui ao meu lado ela não estava identificada e alguém já trouxe. Apesar disso, eu vou pedir a ela que ao iniciar sua exposição, faça uma breve apresentação pessoal.

MARÍLIA CASTAÑON

PANORAMA DAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS EM DEFESA COMERCIAL

Marília Castañon Penha Valle, Marta Calmon Lemme

O Brasil enfrenta uma agenda de negociações extremamente pesada e o grande desafio é participar simultaneamente de diversos fóruns negociadores visando à liberalização do comércio. Essa participação envolve não somente a formulação de propostas, mas também a análise daquelas apresentadas por outros parceiros. Dentre esses fóruns, destacam-se a Rodada de Doha, no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e as negociações para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Estão em curso, também, outras negociações com vistas à assinatura de acordos entre o próprio Mercado Comum do Sul – Mercosul e a União Européia, a Comunidade Andina⁴, a Índia e a África do Sul.

Recentemente, foi assinado, quando da visita do Presidente Lula ao Peru, um acordo entre o Mercosul e o Peru. Com isso, passaram a ser três os membros associados do Mercosul: Bolívia, Chile e Peru. O Peru também é membro da Comunidade Andina, que recentemente manifestou seu interesse em acelerar as negociações com vistas à assinatura do acordo até 31 de dezembro de 2003.

Paralelamente às negociações empreendidas pelo Mercosul em quaisquer desses fóruns já citados, também estão sendo desenvolvidos esforços no sentido do aprofundamento do Mercosul, como uma União Aduaneira. Com tantas negociações em curso, e principalmente em vista da possibilidade de ingresso na ALCA, esse aprofundamento torna-se de fundamental importância, ante o próprio risco de sua diluição.

6- No âmbito do Mercosul, já existe um regulamento comum sobre salvaguardas⁵, que permite a adoção de medidas em nome de um Estado-Parte ou em nome do Mercosul como um todo, hipótese essa em que a análise de prejuízo grave compreenderá, conjuntamente, as indústrias domésticas dos quatro Estados-Parte. Para esses casos, o regulamento estabeleceu uma sistemática para a condução das investigações que prevê a colaboração das autoridades

⁴A Comunidade Andina é integrada pela Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela.

⁵ Concluído em 1998, o regulamento sobre salvaguardas foi internalizado pelo Brasil por meio do Decreto nº 2.667, de 10 de julho de 1998, publicado no Diário Oficial da União de 13 de julho de 1998.

investigadoras nacionais, uma vez que, de forma distinta à União Européia, o Mercosul não conta com instituições comuns. Ainda não há experiência quanto à viabilização de tal sistemática. As medidas de salvaguarda vigentes no Brasil na atualidade, que incidem sobre as importações brasileiras de brinquedos e coco ralado, foram aplicadas a primeira antes da conclusão do referido regulamento e a segunda, embora posterior à conclusão dessa normativa, abrangeu tão-somente a indústria doméstica brasileira.

Disso decorre que essas medidas de salvaguarda aplicam-se somente às importações brasileiras. As importações realizadas pelos demais Estados-Parte estão sujeitas exclusivamente à Tarifa Externa Comum (TEC). Assim, caso tais produtos, internados na Argentina, Paraguai ou Uruguai, venham a ser reexportados para o Brasil, não estarão sujeitos a novo pagamento do Imposto de Importação (II), mas tão-somente à medida de salvaguarda.

Os interesses brasileiros estão fortemente concentrados em dois temas: protecionismo agrícola e a legislação antidumping. Tanto os Estados Unidos quanto a União Européia também atribuem a esses temas um caráter prioritário. É razoável supor, então, que não sendo alcançados avanços substanciais no âmbito das negociações multilaterais, é pouco provável que possam ser obtidos ganhos significativos no contexto das negociações preferenciais que envolvam os EUA e a UE, em razão da assimetria de interesses em jogo.

A posição de destaque das negociações relativas a antidumping deve-se ao estreito relacionamento dessa matéria com outros âmbitos da negociação, uma vez que não sendo obtido um aprimoramento das disciplinas sobre medidas antidumping, vantagens obtidas com uma maior liberalização tarifária poderiam vir a ser neutralizadas pela aplicação de medidas antidumping amparadas nas ambigüidades ou mesmo na ausência de disciplinas, no tocante a algumas matérias, no âmbito do Acordo Antidumping. Além disso, a ausência de disciplinas claras sobre a aplicação de medidas de salvaguarda tende a gerar maior resistência à liberalização comercial, uma vez que esse constitui o instrumento para fazer frente a surtos de importação.

No âmbito da ALCA, e também nas demais negociações empreendidas pelo Mercosul, o Brasil atua em conjunto com os demais parceiros desse Mercado Comum. Esta forma de participação implica maior esforço negociador, visto que a construção do consenso dentro do bloco constitui requisito necessário para apresentação de propostas.

Salvaguardas

Inicialmente deve ser destacado que esse Acordo não é objeto de negociações no âmbito da Rodada de Doha, da OMC, a despeito de ter sido verificada uma intensificação da utilização desse instrumento. O Acordo sobre Salvaguardas, resultante da Rodada Uruguai, foi o primeiro acordo sobre a matéria concluído no fórum multilateral, não sendo suficientemente detalhado, principalmente se comparado aos Acordos Antidumping e Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, particularmente no que diz respeito a procedimentos. Atualmente, o Acordo Sobre Salvaguardas somente é objeto de discussão no âmbito do Comitê sobre Salvaguardas, da OMC.

A importância desse instrumento é desde há muito reconhecida, de tal forma que os primeiros acordos no âmbito da Associação Latino Americana de Integração – ALADI já contavam com algum mecanismo de salvaguarda. Não causa espície, portanto, o fato de em todas as negociações empreendidas pelo Mercosul, estarem sendo elaborados capítulos específicos para tratar do tema.

Em qualquer negociação visando à redução de barreiras tarifárias é de fundamental importância a existência de um mecanismo de salvaguarda, uma vez que esse instrumento permite, de forma legítima, o aumento temporário da proteção concedida a produtores domésticos, ante a ocorrência de surto de importações, que cause ou ameace causar prejuízo grave à indústria doméstica, com vistas a viabilizar o seu reajustamento.

As salvaguardas preferenciais são condição *sine qua non* para a liberalização do comércio a nível regional, uma vez que, de forma distinta ao que ocorre no âmbito das disciplinas relativas aos direitos antidumping e compensatórios, o acordo multilateral não poderá ser utilizado ante a um surto de importações originárias dessa zona preferencial, sob pena de a autoridade investigadora conceder proteção em excesso, uma vez que a medida alcançaria países que não foram responsáveis pelo surto de importações.

Suponha-se que a zona de livre comércio A exportou para o país B, em 2001, 100 unidades. O resto do mundo exportou, também para o país B, 40 unidades. Em 2002, as exportações para o país B originárias da zona de livre comércio A totalizaram 300 unidades. O resto do mundo manteve suas vendas para esse país em 30 unidades. Totalizadas as importações do país B, esses foram de 140 unidades, em 2001, para 330 unidades, em 2002, estando demonstrada uma das condições para aplicação de uma medida de salvaguarda.

Nesse exemplo, aplicada uma medida ao amparo ao acordo multilateral, o resto do mundo, cujas vendas para o país B declinaram, seria

alcançado por essa medida, o que implicaria na concessão de excesso de proteção.⁶

De um modo geral, as diversas negociações em curso tomam como base o Acordo Sobre Salvaguardas da OMC. Algumas propostas, no entanto, visam à derrogação de certas cláusulas. Esse acordo estabelece que uma medida de salvaguarda somente poderá ser adotada ante um surto de importação que cause ou ameace causar prejuízo grave à indústria doméstica. Ademais, nos termos do Art. XIX do Acordo Geral, deverá ser demonstrado que esse aumento das importações ocorreu por força das obrigações contraídas pelo Membro da OMC e em decorrência da evolução imprevista das circunstâncias. Demonstrada a ocorrência dessas condições, poderá ser adotada uma medida de salvaguarda, que poderá assumir a forma de um adicional ao Imposto de Importação ou constituir uma restrição quantitativa.

Deve-se destacar que, não obstante essas condições do Art. XIX não tenham sido expressamente previstas no Acordo Sobre Salvaguardas, o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC já decidiu que não houve revogação das mesmas.

No âmbito da ALCA, as negociações com vistas à elaboração do mecanismo em questão estão sendo realizadas no Grupo de Negociação de Acesso a Mercados – GNAM. O tema não é tratado em todas as reuniões desse Grupo de Negociação, uma vez que ele abrange diversas matérias, tal como regras de origem.

Em relação a esse instrumento, o Brasil tem defendido a não-temporariedade do instrumento, ou seja, que o mesmo possa ser utilizado a qualquer momento, mesmo após o fim do período de desgravação tarifária. Tal proposta baseia-se no entendimento de que a medida de salvaguarda é um instrumento que visa à proteção da produção nacional que, em função de mudança de circunstâncias, perde competitividade e passa a sofrer prejuízo grave (ou ameaça de prejuízo grave). Isso pode ocorrer a qualquer tempo e não necessariamente relaciona-se exclusivamente à desgravação tarifária.

De qualquer forma, o Brasil entende que a elevação temporária da proteção não tem o condão de, por si só, tornar competitiva a indústria doméstica. Por isso, em suas propostas, o Brasil também enfatiza a relevância de, tal como previsto no Acordo sobre Salvaguardas da OMC, que a aplicação do instrumento no âmbito da ALCA também esteja vinculada à implementação de programa de

⁶ É claro que esse exemplo, bastante simplório, não considera questões relativas ao nexo de causalidade entre o surto de importações e o prejuízo ou ameaça de prejuízo grave, e a possibilidade de contestação da medida junto ao sistema de solução de controvérsias da OMC.

ajustamento dos produtores domésticos, o que implicaria que o prazo de vigência da medida não fosse por demais restrito.

Em síntese, além das condições objetivas para aplicação de uma medida de salvaguarda (crescimento das importações, prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave e relação causal entre esses), a autoridade investigadora deverá fazer um diagnóstico da indústria doméstica, determinando as razões que fazem com que a mesma não seja competitiva, a fim de avaliar se as medidas propostas pela própria indústria são aptas a alcançar o resultado esperado, qual seja, de a indústria doméstica tornar-se competitiva.

Distintamente do previsto no âmbito do Acordo sobre Salvaguardas da OMC, o Brasil não defende que, na ALCA, a aplicação de medida de salvaguarda tenha como contrapartida a concessão de compensações para os países exportadores com interesse substancial. Tal posição se baseia na consideração de vários aspectos. Em primeiro lugar, a experiência adquirida no âmbito daquela organização multilateral demonstrou que a negociação de compensações é um exercício bastante difícil e internamente muito complexo, visto implicar a penalização de outro setor doméstico, em razão da maior proteção concedida a um dado setor, por meio da aplicação da medida de salvaguarda.

Adicionalmente, se considerada a possibilidade de aplicação da medida após a implementação efetiva da área de livre comércio, posição essa defendida pelo Brasil, não haveria de fato compensações a serem concedidas.

De qualquer forma, o Brasil entende que a aplicação de uma medida de salvaguarda engendra perdas de comércio para outros países. Para fazer frente a essa realidade, a posição brasileira tem sido favorável ao estabelecimento de cota tarifária.

A proposta brasileira visa a garantir que o fluxo de importações originárias da região não fosse completamente obstaculizado pela aplicação de medida de salvaguarda, garantindo um acesso mínimo. A proposta brasileira é de que a cota deverá corresponder à média dos três últimos anos prévios à determinação de aumento de importações que se realizem em tais condições que acarretem prejuízo grave ou sua ameaça à indústria doméstica do país importador.

Ressalte-se que a proposta brasileira abrange os três anos prévios à determinação de prejuízo grave, com vistas a impedir que o acesso mínimo a ser garantido sem o pagamento da medida de salvaguarda leve em conta um volume de importações que já causava ou ameaçava causar prejuízo grave à indústria doméstica.

Essa garantia de acesso mínimo, na prática, significa que os países sujeitos à medida poderão exportar para o Brasil uma certa quantidade, sem

pagamento da medida de salvaguarda. Além dessa quantidade é que as vendas desses países para o Brasil estariam sujeitas à salvaguarda.

O Brasil entende, que no âmbito de salvaguardas preferenciais, não há que se falar em restrições quantitativas, uma vez que a aplicação de uma salvaguarda no âmbito da ALCA, por exemplo, na forma de uma restrição quantitativa, poderia ensejar que os parceiros preferenciais se vissem em uma situação pior, em termos de acesso a mercado, do que os demais países, que não estariam sujeitos a qualquer medida.

Outro aspecto importante a ser ressaltado é que o Brasil vem buscando manter a coerência nos diversos fóruns de negociação em que participa, evitando posições oportunistas como, por exemplo, propor a temporariedade do instrumento de salvaguardas em se tratando negociação com país acerca do qual, espera-se, seja esse o grande utilizador do mecanismo e a sua não-temporariedade ante a expectativa poder vir a se tornar um grande usuário.

O Brasil também tem apresentado diversas propostas com vistas à garantir a transparência das determinações alcançadas pelas autoridades investigadoras, por meio da previsão de regras pertinentes ao detalhamento dos avisos públicos. É de se lembrar que, no caso de salvaguardas, somente os Governos são notificados da abertura de investigação e das determinações alcançadas, razão pela qual é fundamental que os avisos públicos sejam os mais completos possíveis. Cabe ressaltar que tal aspecto não é tratado no Acordo sobre Salvaguardas da OMC.

Antidumping e Medidas Compensatórias

Na OMC, na ALCA e também no âmbito das diversas negociações empreendidas pelo Mercosul, encontra-se em discussão o aprimoramento das regras pertinentes à aplicação de medidas antidumping e compensatórias.

Tem sido observada uma tendência de crescimento do número de investigações e medidas antidumping. A preocupação, já manifestada pelo Brasil, é que uma parcela importante desse aumento do número de investigações possa estar afetando exportações legítimas, com objetivos meramente protecionistas e não como uma resposta ante ao dumping causador de dano.

O início de uma investigação dessa natureza afeta não somente as empresas, mas o comércio, em geral. Nos países importadores, medidas antidumping penalizam importadores, usuários industriais e consumidores; em países exportadores, indústrias perdem mercados e rendas auferidas com a exportação. A esse respeito, a preocupação constantemente manifestada pelo Brasil é de que medidas indevidas estejam atingindo exportações legítimas.

Na Declaração Ministerial⁷, adotada em Doha, em 14 de novembro de 2001, foi acordada a negociação dessas disciplinas, com vistas ao seu esclarecimento e aprimoramento, preservando, porém, os conceitos, princípios e eficácia dos Acordos sobre Implementação do Artigo VI do GATT-1994 e sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. Nessa Declaração, foi adotada uma linguagem de compromisso, que ao mesmo tempo mencionou negociações visando a tornar mais claras e melhorar disciplinas relevantes e enfatizou a preservação de conceitos básicos, princípios e eficácia dos acordos pré-existentes.

Adicionalmente, em Doha, foi também adotada Decisão sobre Implementação⁸, por meio da qual, entre outras decisões, foi estabelecido mandato para o Comitê sobre Práticas Antidumping:

* examinar e formular recomendações relativas à implementação do Art. 15 do Acordo Antidumping, o qual refere-se a tratamento especial e diferenciado; e

* definir o período a ser considerado para fins de apuração do volume de importações objeto de dumping, com vistas a determinar se o mesmo é insignificante ou não.

O prazo para o cumprimento de tais mandatos era de um ano. Foi obtido consenso apenas para aprovação de uma recomendação sobre o período a ser levado em conta, para fins de determinação do volume de importações objeto de dumping⁹, por intermédio da qual foram estabelecidas três possibilidades distintas para apuração desse volume. A primeira - período de investigação da existência de dumping - reflete a proposta e a prática brasileira. As duas outras opções são levar em conta os doze meses prévios à abertura da investigação; ou os doze meses prévios à apresentação da petição. Os países notificaram à OMC o método adotado. Não foi obtido consenso sobre a operacionalização do Art. 15 do Acordo Antidumping, segundo o qual os países desenvolvidos Membros deverão ter particularmente em conta a especial situação dos países em desenvolvimento Membros quando examinem a aplicação de medidas antidumping.

A Decisão sobre Implementação também tratou das disciplinas sobre subsídios e medidas compensatórias. Entre outras decisões, encarregou o Comitê

⁷ Documento WT/MIN(01)DEC/1, disponível no endereço eletrônico www.wto.org.

⁸ Documento WT/MIN(01)/17, disponível no endereço eletrônico www.wto.org

⁹ Documento G/ADP/10,, disponível no endereço eletrônico www.wto.org.

sobre Subsídios e Medidas Compensatórias de dar continuidade à revisão das disposições relativas a procedimentos pertinentes à aplicação de medidas compensatórias e reportar os resultados de tal revisão até julho de 2002. A despeito dos esforços do Brasil, que apresentou proposta¹⁰ de revisão de diversos aspectos do Acordo, entre os quais destaca-se o aprimoramento da metodologia de cálculo do montante de subsídios, não foi alcançado consenso no Comitê.

Os temas pendentes no âmbito da Implementação, cujo mandato já se encerrou, continuam sendo tratados, mas agora no âmbito do Grupo Negociador de Regras.

Grupo Negociador de Regras

O Grupo Negociador de Regras foi estabelecido com vistas à negociação das disciplinas pertinentes a medidas antidumping e compensatórias, além daquelas relativas a subsídios e acordos regionais. No que se refere à disciplinas pertinentes aos instrumentos de defesa comercial, definiu-se que na fase inicial das negociações seriam identificadas as disciplinas que os Membros desejam clarificar e aprimorar na fase subsequente.

Área de Livre Comércio - ALCA

Na ALCA, as negociações sobre medidas antidumping e compensatórias vêm sendo realizadas no âmbito do Grupo de Negociações sobre Subsídios, Antidumping e Direitos Compensatórios (GNSADC). No que se refere às disciplinas referentes à aplicação de tais medidas, já existe uma minuta de capítulo, a qual reflete, por meio dos inúmeros colchetes presentes, as diversas visões dos países negociadores a respeito do que seria o aprimoramento de tais disciplinas.

A falta de consenso em pontos sensíveis na relação Brasil-Estados Unidos e a transferência da discussão de diversos pontos para a OMC poderão ensejar uma ALCA *light*, em 2005. O Governo brasileiro reagiu à oposição norte-americana em discutir assuntos sensíveis no âmbito da ALCA, como por exemplo aqueles ligados à política agrícola e também retirou da pauta assuntos sensíveis para o Brasil (por exemplo, serviços e investimentos).

¹⁰ Documento TN/RL/W/513, disponível no endereço eletrônico www.wto.org.

Mercado Comum do Sul – Mercosul

Paralelamente às diversas negociações empreendidas pelo Mercosul também estão sendo desenvolvidos esforços no sentido do aprofundamento do Mercosul, como uma União Aduaneira.

No âmbito de direitos antidumping e compensatórios, ainda não foi concluído um regulamento comum, mas tão-somente marcos regulatórios, que visam à harmonização das interpretações dos respectivos acordos da OMC pelos Estados-Parte e que constituiriam uma primeira etapa para elaboração de regulamentos comuns.

As negociações atuais visam à elaboração de regulamentos comuns, relativos à aplicação de direitos antidumping e compensatórios e, também, à eliminação da possibilidade de aplicação desses direitos intra-zona, tal como ocorreu na conformação da União Européia. A proposta brasileira relativa à eliminação desses direitos intra-zona prevê um período de transição, durante o qual seriam adotadas regras mais estritas para sua aplicação.

Em 2002, foi aprovada, pelo Conselho Mercado Comum, a Decisão nº 22, que estabeleceu algumas medidas, denominadas GATT-plus, aplicáveis às investigações e aplicação de medidas antidumping e compensatórias intra-zona. Tais medidas são assim denominadas em razão de estabelecerem procedimentos ou critérios mais severos do que aqueles previstos nos acordos multilaterais. Dentre tais medidas, destacam-se o detalhamento do procedimento relativo ao intercâmbio de informações, inclusive na etapa prévia à abertura da investigação, com vistas à realização de consultas, cujo oferecimento é obrigatório, anteriormente ao início da investigação; a limitação da duração das medidas da espécie a três anos; e procedimentos visando a estimular a aceitação de compromissos de preços.

A Posição Brasileira

O Brasil tem utilizado os instrumentos de defesa comercial (antidumping e medidas compensatórias) com vistas à defesa dos produtores domésticos afetados por importações a preços de dumping e, em menor medida, de produtos objeto de subsídios. Por outro lado, o País também tem tido suas exportações prejudicadas pela aplicação de medidas por diversos países, nem sempre compatíveis com as regras da OMC.

Diante deste cenário, a posição brasileira pode ser sintetizada no termo “equilíbrio”: reconhece que tais instrumentos são relevantes e devem ser

preservados cabendo, porém, o seu aprimoramento com vistas à redução da possibilidade de utilização indevida dos mesmos. Assim, as propostas brasileiras visam à redução da ambigüidade dos textos, ao aumento da transparência dos procedimentos e à garantia do efetivo direito de defesa das partes.

De um modo geral, as propostas brasileiras refletem a prática do Departamento de Defesa Comercial – DECOM na condução de investigações e, também, a experiência adquirida no acompanhamento de investigações efetuadas por terceiros países, afetando as exportações brasileiras. Assim, busca-se conjugar a garantia da defesa dos interesses dos produtores domésticos prejudicados por importações de produtos objeto de dumping ou beneficiados por subsídios, com a defesa do interesse exportador brasileiro, afetado em diversas ocasiões por aplicações indevidas de medidas antidumping ou compensatórias.

A posição brasileira nas negociações diferencia-se de forma significativa tanto da posição norte-americana, bastante reticente quanto à modificações substanciais das disciplinas atuais, em especial, relativas à aplicação de medidas antidumping, como da posição adotada por outros países, como o Chile, que busca nas negociações a restrição significativa da possibilidade de sua utilização ou mesmo a eliminação da possibilidade de aplicação de medidas antidumping (no âmbito da ALCA).

É importante também salientar que, no âmbito das negociações da OMC, o Brasil tem participado do Grupo *Friends of Antidumping*. Participam desse grupo, além do Brasil, Japão, Coréia, Hong Kong, Noruega, Chile, México, Colômbia, entre outros.

Esse grupo tem como denominador comum a concordância quanto à necessidade de aprimoramento do Acordo Antidumping. Para alguns países, no entanto, esse aprimoramento implica restrição significativa da possibilidade de aplicação de uma medida, posição essa não compartilhada pelo Brasil.

Deve-se lembrar que as ações antidumping que afetam as exportações brasileiras partem não apenas de países desenvolvidos, mas também de países em desenvolvimento. Por tal razão, embora o Brasil seja um defensor do aprimoramento das regras pertinentes a tratamento especial e diferenciado, para os países em desenvolvimento, em especial no âmbito da OMC, considera-se relevante que o aprimoramento das regras não se restrinja de fato à utilização do instrumento por países desenvolvidos, mas que tenha alcance generalizado. Essa posição diferencia o Brasil de outros atores nas negociações, uma vez que, por exemplo, no âmbito do *Friends* alguns países visam quase que exclusivamente à atuação dos Estados Unidos.

MARTA CALMON LEMME

As Principais Propostas Brasileiras

Inicialmente deve ser destacado que não existem diferenças significativas entre as propostas apresentadas no âmbito das diversas negociações em curso. Eventuais diferenças muitas vezes se devem à dificuldade de obtenção de consenso no âmbito do Mercosul ou decorrem da evolução particular de cada negociação.

No que diz respeito a medidas compensatórias, o Brasil, com apoio de outros países, apresentou no âmbito do Grupo de Negociação de Regras documento focalizando assimetrias existentes entre o AAD e o ASMC¹¹. À medida que evoluam as negociações relativas às regras para aplicação de medidas antidumping, os avanços obtidos, quando pertinente, deverão ser transpostos para o ASMC, a fim de evitar o surgimento de novas assimetrias.

A seguir, estão apresentadas algumas das propostas brasileiras de aprimoramento das regras relativas à aplicação de medidas antidumping e compensatórias¹². A ordem de apresentação não é indicativa da relevância das propostas, mas busca organizar de forma lógica o tratamento dos temas. Adicionalmente, deve se ressaltar que os documentos apresentados pelo *Friends* não necessariamente reproduzem integralmente a posição brasileira. Todos os documentos citados, estão disponíveis no endereço eletrônico www.wto.org. Além disso, quando existem disposições nos Acordos relativos à proposta de que se trate, estão indicados os respectivos artigos.

Definição do Produto Objeto de Investigação: embora esse seja um conceito fundamental para a condução de investigação e, conseqüentemente, para a decisão sobre a eventual aplicação de medida, nenhum dos dois Acordos contém qualquer definição sobre “produto objeto de investigação”. Tal lacuna permite que os países considerem como produto objeto de investigação uma “família” de produtos, isto é, produtos com características semelhantes, mas que se destinam a mercados distintos. Desta forma, muitas vezes é viabilizada a aplicação de medidas sobre um conjunto de produtos ainda que nem todos sejam efetivamente objeto de

¹¹ Documento TN/RL/W/104, disponível no endereço eletrônico www.wto.org.

¹² Na apresentação das propostas, é feita indicação somente dos documentos da OMC, visto estarem os mesmos disponíveis para consulta pelo público, diferentemente do que ocorre no âmbito da ALCA, cuja minuta de capítulo disponível para o público, no endereço WWW.FTAA-ALCA.ORG encontra-se bastante defasada do texto que está sendo negociado nesta etapa.

dumping ou de subsídios, ou que nem todos causem ou ameacem causar dano aos produtores domésticos do produto similar. Exemplo dessa hipótese a adoção de uma definição de produto, em uma investigação, ampla o suficiente para abranger importações de papéis, aí incluídos produtos distintos, isto é, que se destinam a diferentes mercados, como papéis para máquinas bancárias, para máquinas registradoras, ou até mesmo para impressão em escritórios.

Doc. TN/RL/W/7, TN/RL/W/10 e TN/RL/W/19

Valor normal: foram apresentadas algumas propostas relativas ao valor normal. Uma delas refere-se a transações entre partes relacionadas, atentando para o fato de inexistir, no Acordo Antidumping, uma clara definição do termo “afiliação” e de como tais vendas devem ser tratadas, ou seja, se devem ou não ser consideradas na determinação do valor normal e as condições que permitiriam a sua desconsideração.

Embora o Acordo estabeleça que poderão não ser consideradas, para fins de determinação do valor normal, vendas que não se realizem no curso de operações normais de comércio, inexistente uma clara definição sobre quais as situações que estariam cobertas por este dispositivo. Assim, os países podem considerar que, em princípio, as vendas entre partes relacionadas não constituem “operações normais de comércio” e, quando os preços realizados entre tais partes sejam inferiores a outros, podem com base na mera alegação de não se tratar de “operações normais de comércio” desconsiderar tais preços, o que ensejaria a obtenção de um valor normal mais alto e, conseqüentemente, também da margem de dumping.

Outra proposta apresentada no contexto do valor normal diz respeito à determinação sobre se as vendas no mercado interno ocorrem em quantidade suficiente para determinação do valor normal. O Acordo Antidumping não contém orientação acerca do momento em que deve ser realizado o teste dos 5%, quando a autoridade investigadora define categorias de produto, ou seja, se o teste deve ser feito por cada categoria de produto definida ou pelo total dessas categorias. Essa indefinição permite que alguns Membros, após terem realizado o teste por produto (pelo total das categorias), refaçam o referido teste por cada categoria de produto, descartando os preços praticados para aquelas categorias cujas vendas não alcançaram 5%.

Art. 2.2 e Notas de Rodapé nº 2 e 11 do Acordo Antidumping.

Doc. TN/RL/W/6, TN/RL/W/10 e TN/RL/W/29

Preço de exportação: o Acordo Antidumping permite a reconstrução do preço de exportação nas hipóteses em que inexista preço de exportação ou quando esse preço não seja fiável, por força de associação ou acordo compensatório. O AAD, no entanto, não define de forma inequívoca o que significa associação ou acordo compensatório. Além disso, o Acordo não obriga à realização desse exame. Assim, por exemplo, quando o preço de exportação, por força de associação, seja mais alto do que o preço para compradores independentes, as autoridades teriam interesse na realização desse exame, a fim de que esses preços pudessem ser desconsiderados, uma vez que a sua consideração tenderia a reduzir a margem de dumping. Por outro lado, quando tais preços fossem inferiores àqueles praticados nas transações com compradores independentes, as autoridades não teriam interesse na realização desse exame, uma vez que não sendo tais preços descartados, a tendência é de obtenção de uma margem de dumping maior.

Art. 2.3 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/6, TN/RL/W/10 e TN/RL/W/29

Proibição do zeroing: o termo *zeroing* refere-se à prática de considerar igual a zero margens de dumping negativas, obtidas por categoria de produto ou mediante a utilização do método transação a transação, para fins de determinação da margem de dumping do produto sob investigação. Tal prática já foi condenada no âmbito do sistema de solução de controvérsias da OMC (doc. WT/DS/141/R, do *panel* e WT/DS/141/AB/R, do Órgão de apelação), no caso “Comunidades Europeias: Direitos antidumping sobre as importações de roupa de cama de algodão, originárias da Índia”, tendo sido um dos aspectos questionados pela Índia em relação aos procedimentos adotados pela Comunidade Europeia. Embora esse artifício já tenha sido condenado, o resultado do painel formalmente não constitui jurisprudência vinculante. Além disso, a solução de controvérsias abrangeu, exclusivamente, à prática de *zeroing* quando relacionada a categorias de produto, no caso de ser adotado o método de comparação de média do valor normal com média do preço de exportação. Assim, com vistas ao aprimoramento do Acordo, é fundamental tornar explícita a proibição da utilização desse artifício, do qual resulta o aumento injustificado da margem de dumping, proibição essa que deve abranger qualquer método de comparação do valor normal com o preço de exportação (média com média, transação a transação ou média com transação);

Art. 2.4 2 do AAD

Doc. TN/RL/W/6 e TN/RL/W/113

Limitação da possibilidade de cálculo da margem de dumping por meio da comparação da média do valor normal com preço de exportação, por transação, nas revisões e procedimentos de cálculo de cobrança do direito: essa metodologia de cálculo da margem de dumping era, no passado, utilizada de forma generalizada pelos Estados Unidos. O Acordo Antidumping, resultante da Rodada Uruguai, porém, restringiu de forma significativa a possibilidade de sua utilização, ao dispor que tal método somente poderá ser adotado se as autoridades constatarem uma pauta de preços de exportação significativamente diferentes segundo os distintos compradores, regiões ou períodos e se apresentarem explicação de por que essas diferenças não podem ser tomadas devidamente em conta mediante a comparação entre médias ponderadas ou transação a transação. Tal restrição, porém, só se aplica à investigação, não tendo afetado a possibilidade de utilização desse método nos demais procedimentos que requerem apuração da margem de dumping. Assim, os Estados Unidos continuam a adotar essa metodologia para cálculo do direito a ser cobrado, o que, aliado com a prática do *zeroing* (considerar igual a zero as margens de dumping negativas), tende a maximizar o dumping apurado e, conseqüentemente, o direito a ser cobrado. No documento TN/RL/W/113 foi proposta a emenda do Art. 2.4.2 do AAD, a fim de que o artigo se aplique a todas as investigações e exames subseqüentes que se realizem ao amparo dos art. 9 (Estabelecimento e percepção de direitos antidumping) e 11 (Duração e exame dos direitos antidumping e dos compromissos relativos aos preços).

Art. 2.4.2 do AAD

Doc. TN/RL/W/113

Regras mais claras e mais detalhadas sobre Cálculo do Montante de Subsídio: o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias estabelece algumas diretrizes para o cálculo do benefício decorrente da concessão de subsídios. Porém, a sua linguagem não é suficientemente clara para que todos os Membros da OMC considerem que o cálculo do montante de subsídio (que corresponde ao limite máximo para aplicação de medida compensatória) deva, necessariamente, se basear no benefício auferido pelo exportador, posição essa defendida pelo Brasil.

Art. 14 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

Doc. TN/RL/W/19

Definição de Indústria Doméstica: tanto o Acordo Antidumping como

o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias definem indústria doméstica como a totalidade dos produtores domésticos do produto similar ou parcela importante da produção total do produto similar no país importador. Tal definição permite que a determinação de dano à indústria doméstica restrinja sua análise a uma parcela minoritária da produção total do produto similar, o que permite distorção significativa dos objetivos da medida. Assim, o Brasil tem defendido o estabelecimento de hierarquia entre as duas definições e a adoção de definição objetiva de parâmetro para a “parcela importante”. No entendimento brasileiro, a expressão “indústria doméstica” deve referir-se à totalidade da produção e, apenas quando isso não seja possível, poderá referir-se a parcela importante, definida como a parcela majoritária da produção total, ou seja, mais de cinquenta por cento da produção total. Deve ser lembrado que, em algumas investigações movidas contra produtos brasileiros, a indústria doméstica considerada referiu-se à parcela minoritária da produção total do país importador (por exemplo, no caso da investigação envolvendo as exportações brasileiras de frango, para a Argentina e daquela relativa às vendas brasileiras de papel, para a África do Sul). Ademais, a própria legislação comunitária estabelece como parâmetro para a expressão “parcela importante” mais de 25% da produção comunitária. O documento TN/RL/W/104, que apresenta questões comuns aos AAD e ao ASMC, com vistas a uma eventual harmonização, salienta, ainda, que o AAD permite a exclusão do conceito de indústria doméstica apenas dos importadores do produto objeto da investigação, enquanto o ASMC admite a exclusão de importadores de produto similar, originário de outros países.

Art. 16 do ASMC e Art. 4 do AAD

Doc. TN/RL/W/10 e TN/RL/W/104

Avaliação cumulativa das importações: o art. 3.3 do Acordo Antidumping não define o significado da expressão volume insignificante. Tampouco oferece parâmetros para a análise relativa às condições de concorrência. A proposta brasileira visa à definição daquele volume, nas moldes daquela contida no art. 5.8, bem como do período a ser considerado nessa determinação. Além disso, essa proposta oferece alguns elementos que deverão ser considerados na análise das condições de concorrência, dentre elas as características físicas, o uso, bem como o grau de intercambialidade, fungibilidade e substitutibilidade, indicando que considerações como a qualidade, a função, especificações técnicas, a classificação tarifária, especificações do consumidor e a própria percepção do consumidor poderiam ser relevantes para esse fim.

Art. 3.3 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/29.

Definição de “Importações Objeto de Dumping/de Subsídios”: a determinação de dano causado à indústria doméstica pelas importações objeto de dumping/subsídios é uma das condições necessárias para aplicação de medida. Entre os fatores a serem analisados encontra-se o volume de importações objeto de dumping/subsídios. Alguns Membros da OMC consideram a totalidade das importações originárias do país investigado como “importações objeto de dumping/subsídios”, ainda que entre tais importações encontrem-se importações originárias de empresas para as quais determinou-se não existir prática de dumping ou não terem sido beneficiadas pela concessão de subsídios. Assim, o Brasil tem defendido que, com vistas a evitar a maximização arbitrária do volume dessas importações, seja explicitamente proibido o cômputo das importações originárias de empresas para as quais houve determinação de margem de dumping ou de montante de subsídios *de minimis* (conceito este que abarca a margem zero ou negativa, ou seja, a inexistência de dumping).

Art. 3.1 do AAD e Art. 15.1 do ASMC

Doc. TN/RL/W/29

Melhor informação disponível: o Acordo Antidumping e o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias dispõem sobre o emprego dos “fatos de que se tenha conhecimento”, ou seja, de informações obtidas a partir de fontes secundárias, como instrumento para facilitar os procedimentos de investigação. No entanto, constata-se que muitas vezes tais dispositivos são empregados com vistas a prejudicar os fabricantes estrangeiros que não possam apresentar alguns dados. A proposta visa a definir as situações em que se possa utilizar os “fatos de que se tenha conhecimento”. Em princípio, tais fatos somente deveriam ser utilizados quando não fosse fornecida uma dada informação ou quando a informação fornecida não fosse verificável ou estivesse errada. Adicionalmente, caberia às autoridades justificar a “melhor informação disponível” utilizada.

Art. 6 e Anexo II do Acordo Antidumping e Art. 12 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias.

Doc. TN/RL/W/6 e TN/RL/W/93

Obrigatoriedade do “Lesser Duty” e do “Lesser Price”: tanto o Acordo Antidumping, como o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, proíbem a aplicação de direito antidumping (ou aumento de preços, no caso de compromissos) superior à margem de dumping ou montante de subsídios apurado, sendo recomendável que a medida aplicada seja suficiente para neutralizar o dano decorrente da prática de dumping ou da concessão de subsídios. O Brasil, dentre outros países, defende que tal recomendação passe a constituir uma obrigação. Essa modificação dos acordos afetaria diretamente a prática e legislação norte-americanas, uma vez que nos Estados Unidos não é permitida a aplicação de direito inferior ao correspondente a margem de dumping.

Art. 8.1 e 9.1 do Acordo Antidumping e 19.2 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

Doc. TN/RL/W/6, TN/RL/W/7, TN/RL/W/10, TN/RL/W/19, TN/RL/W/29, TN/RL/W/188 e TN/RL/W/119

Eliminação da Possibilidade da Prorrogação do Direito (Fim da “Sunset Review”): ao final da Rodada Uruguai, foi considerada uma grande vitória o estabelecimento do prazo de vigência de 5 anos para medidas antidumping e compensatórias, visto que, em princípio, limitaria a possibilidade de manutenção indefinida de tais medidas. No entanto, uma vez que foi criada a possibilidade de prorrogação da medida, por meio de revisões que abrangessem a análise da possibilidade de manutenção ou retomada do dumping/subsídio e do dano dele decorrente, o que se observou foi que, na maioria dos casos, as medidas aplicadas foram mantidas além do prazo inicial de 5 anos. Desta forma, as medidas antidumping/compensatórias, que deveriam ter caráter temporário, tornaram-se medidas permanentes. Considerando que a análise de possibilidade de retomada/manutenção do dumping/subsídio e do dano dele decorrente é por demais subjetiva, visto envolver possíveis cenários, seria conveniente a supressão da possibilidade de prorrogação da medida, sem prejuízo que, decorrido prazo razoável, fosse iniciada nova investigação e se de fato demonstrada a ocorrência de importações a preços de dumping/objeto de subsídios e dano dela decorrente nova medida fosse aplicada.

Art. 11.3 do Acordo Antidumping e Art. 21.3 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

Doc. TN/RL/W/6 e TN/RL/W/76

Revisões (mudança de circunstâncias e novo exportador): o Acordo Antidumping, e o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias não estabelecem procedimentos referentes à abertura de revisões do direito. Por exemplo, não é aplicável o teste de representatividade do peticionário, nem, no caso de revisão de direitos compensatórios, está prevista a possibilidade de realização de consulta prévia à abertura de revisão. Por conseguinte, uma das propostas referentes a esse tema visa a tornar mandatórios esses procedimentos. No que diz respeito à revisão para “novo exportador”, a proposta visa a que o cálculo de direito individual seja concluído em até nove meses.

Art. 9.3, 9.5 e 11.2 do Acordo Antidumping.

Doc. TN/RL/W/10 e TN/RL/W/83.

Outros temas relevantes: aplicação do parâmetro de margem de dumping *de minimis* nos procedimentos de cobrança de direito; definição dos períodos de investigação de dumping/de cálculo do montante de subsídio e de dano; compromissos de preços; maior transparência das determinações alcançadas pelas autoridades investigadoras; etc.

Conclusão

Em síntese, a participação brasileira simultânea em tantos fóruns de negociação demanda grande esforço do Governo e da sociedade civil com vistas, não somente à formulação de propostas e à apresentação de respostas às questões apresentadas por outros países, mas também à avaliação de propostas apresentadas por outros países e mesmo a formulação de pedidos de esclarecimentos sobre essas propostas. A título de exemplo, no âmbito do Grupo Negociador de Regras, da OMC, no que tange às negociações envolvendo defesa comercial, já foram produzidos cerca de 120 documentos.

Deve-se ressaltar, também, que a ampliação do espaço público no Brasil vem produzindo efeitos sobre a sociedade, que passa a contribuir de forma mais efetiva para a formulação de propostas, de tal forma que temos observado a mobilização de interesses empresariais e até mesmo sindicais.

Espera-se que ao final das negociações seja efetivamente alcançada uma significativa redução do protecionismo sem, no entanto, comprometer a capacidade do Governo brasileiro de proteger seus produtores domésticos dos efeitos danosos de importações a preços de dumping ou de produtos objeto de subsídios. Adicionalmente, considera-se de fundamental importância o

estabelecimento de regras claras, pertinentes à utilização de medidas de salvaguarda no comércio intra-hemisférico, instrumento este fundamental para viabilizar o próprio avanço da liberalização do comércio.

SLIDE 1

**MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR**

SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL

SLIDE 2

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE COMÉRCIO EXTERIOR

**OMC, ALCA, MERCOSUL/UNIÃO EUROPÉIA Rumos e
Implicações das Principais Negociações Internacionais**

**Módulo II – Rumos e Implicações das Negociações na Área de
Regras (Medidas Antidumping, Salvaguardas, Subsídios e
Medidas Compensatórias)**

SLIDE 3**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Organização Mundial do Comércio - OMC
- Área de Livre Comércio das Américas – ALCA
- Mercado Comum do Sul - Mercosul
 - Mercosul / União Européia
 - Mercosul / África do Sul
 - Mercosul / Comunidade Andina
 - Mercosul / Peru
 - Mercosul / Índia**

SLIDE 4**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Desafio: participação simultânea em diversos fóruns de negociação

Aprofundamento do MERCOSUL

SLIDE 5

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Interesses brasileiros: fortemente concentrados no protecionismo agrícola e na legislação antidumping

Relacionamento estreito das disciplinas de defesa comercial com a liberalização comercial

SLIDE 6

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

SALVAGUARDAS

SLIDE 7**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- OMC: Comitê sobre Salvaguardas

- Mercosul: Dec. nº 2.667, de 1998

SLIDE 8**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Salvaguardas Preferenciais:

- condição *sine qua non*, uma vez que, de forma distinta ao que ocorre nas hipóteses de dumping ou subsídios, o ASS, da OMC, não poderia ser utilizado, na hipótese de o processo de liberalização comercial, no âmbito dessa zona de livre comércio, engendrar um surto de importações que cause prejuízo grave à indústria doméstica

SLIDE 9

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Salvaguardas Preferenciais

ALCA: Grupo de Negociação de Acesso a Mercados (GNAM)

Mercosul / Outros

SLIDE 10

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Propostas Brasileiras

- não-transitoriedade do regime
- inexistência de compensação
- cota tarifária
- regras de transparência: definição do conteúdo mínimo dos avisos públicos e das notificações etc.

SLIDE 11**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

ANTIDUMPING E MEDIDAS

COMPENSATÓRIAS

SLIDE 12**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Média de investigações iniciadas pelos Membros da OMC:

1980 - 1984 = 135

1985 - 1989 = 142

1990 - 1994 = 228

1995 - 1999 = 247

1999 - 2001 = 330

SLIDE 13

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Direitos antidumping vigentes no mundo

455, ao final de 1990

813, ao final de 1995

1.108, ao final de 2000

SLIDE 14

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

**ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO
COMÉRCIO - OMC**

- Decisão sobre Implementação, adotada em 14 de novembro de 2001 (WT/MIN(01)/17)
- Declaração Ministerial de Doha, adotada em 14 de novembro de 2001 (WT/MIN(01)DEC/1)

SLIDE 15**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Decisão sobre Implementação
 - Mandato para o Comitê sobre Práticas Antidumping:
- examinar e formular recomendações relativas à implementação do Art. 15 do Acordo Antidumping; e
- definição do período a ser considerado para apuração do volume de importações objeto de dumping

SLIDE 16**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- *Artículo 15 – Países en desarrollo Miembros*
Se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Acuerdo. Antes de la aplicación de medidas antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros

SLIDE 17

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Art. 15: não houve consenso
- _ Brasil: proposta relativa à exploração de medidas construtivas (compromissos de preços)
- _ Índia e Indonésia também apresentaram propostas

SLIDE 18

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Período para determinação de volume de importações: recomendação adotada em 27 de novembro de 2002 (G/ADP/10)
 - Período de investigação de existência de dumping;
 - 12 meses prévios à abertura da investigação; ou
 - 12 meses prévios à petição.

SLIDE 19**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Decisão sobre Implementação
- Mandato para o Comitê sobre Subsídios e Medidas Compensatórias:
 - dar continuidade à revisão das disposições relativas a procedimentos pertinentes à aplicação de medidas compensatórias, reportando os resultados obtidos até julho de 2002.

SLIDE 20**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Subsídios e Medidas Compensatórias: não houve consenso (Doc. G/SCM/W/513)
- Brasil: Proposta relativa ao cálculo do montante de subsídio em termos de benefício; fatos disponíveis; *de minimis* para cobrança de direito; revisão de medida compensatória

SLIDE 21

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Conseqüência da falta de consenso no âmbito da Implementação: envio da discussão para as Negociações

SLIDE 22

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Declaração Ministerial de Doha
 - negociação de disciplinas com vistas ao seu esclarecimento e aprimoramento, preservando os conceitos, princípios e eficácia dos Acordo Antidumping e do Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

SLIDE 23**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**Grupo de Regras (*Rules*)

- início: janeiro de 2002
- balanço: Quinta Conferência Ministerial, em Cancún, no México, em setembro de 2003
- procedimento: identificação das disposições dos acordos que necessitariam ser aclaradas e, posteriormente, apresentação de propostas
- Documentos da série TN/RL/W, disponíveis no endereço www.wto.org

SLIDE 24**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- ALCA: Grupo de Negociações sobre Subsídios, Antidumping e Medidas Compensatórias (GNSADC)
 - 22 reuniões, desde o início de 1998 até agosto de 2003
 - minuta de capítulo: reflete as distintas visões dos diversos países negociadores (WWW.FTAA-ALCA.ORG)

SLIDE 25

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

● **Posição Brasileira:**

– Equilíbrio entre:

- condição de país aplicador dos instrumentos
- defesa dos interesses dos exportadores brasileiros, afetados por medidas dessa natureza

SLIDE 26

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

	Antidumping	Subsídios	Salvaguardas	TOTAL
Encerramento com medidas	92	8	3	103
Encerramento sem medidas	81	5	-	86
Revogação de direito aplicado	2	1	-	3
Em curso	14	-	-	14
TOTAL	186	14	3	203
%	91,6	6,9	1,5	100

SLIDE 27**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Posição Brasileira: aprimoramento
- redução da possibilidade do uso arbitrário e indevido do direito antidumping e das medidas compensatórias
- garantia da eficácia dos instrumentos.

SLIDE 28**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Posição Brasileira:
 - Aprimoramento dos instrumentos não se restringe à sua utilização pelos países desenvolvidos, uma vez que as exportações brasileiras também são afetadas pela adoção de medidas por países em desenvolvimento
 - Tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento

SLIDE 29

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PAÍSES	Medidas Antidumping		Medidas Compensatórias		TOTAL
	Em vigor	Invest. Em curso	Em vigor	Invest. Em curso	
África do Sul	3	1	-	-	4
Argentina	5	1	-	-	6
Canadá	5	2	1	-	8
EUA	14	6	5	-	25
Índia	4	1	-	-	5
México	3	1	-	-	4
Turquia	1	-	-	-	1
União Européia	2	-	-	-	2
TOTAL	37	12	6	-	55

SLIDE 30

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Posição Brasileira *vis-à-vis* outros países:
 - Estados Unidos: tratamento apenas de questões procedimentais, sem discutir regras substantivas; e
 - Chile: eliminação do Antidumping no âmbito da ALCA e restrição significativa da possibilidade de sua utilização no âmbito multilateral

SLIDE 31**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Concentração Brasileira:
 - OMC: *Friends of Dumping* (Brasil, Japão, Coréia, Hong Kong, Noruega, Chile, México, Colômbia

 - Mercosul

SLIDE 32**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Definição do produto objeto de investigação
- Acordo Antidumping e sobre Subsídios: ambigüidade
- Doc. TN/RL/W/7, TN/RL/W/10 e TN/RL/W/19

SLIDE 33

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Definição do produto objeto de investigação: conceito fundamental. A ausência de qualquer definição no AAD e no ASMC possibilita que seja definido como produto objeto de investigação uma “família de produtos”.
Exemplo: papel (para impressora, para máquina registradora de preços, para máquinas bancárias etc).

SLIDE 34

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Propostas relativas ao valor normal
 - Transações entre partes relacionadas: doc. TN/RL/W/10
 - Quantidade suficiente: doc. TN/RL/W/29 e Art. 2.2 do Acordo Antidumping

SLIDE 35**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

Arts. 2.1 e 2.2 - Valor normal corresponderá ao preço efetivamente praticado no mercado interno do país exportador, **em operações comerciais normais**, sempre que tais vendas ocorrerem em **quantidade significativa** (5% da quantidade exportada para o país que conduz a investigação)

SLIDE 36**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Propostas relativas ao valor normal
 - Operações Comerciais Normais e Transações entre partes relacionadas: inexistem definição de afiliação e regras que disciplinem o tratamento de tais transações - devem as mesmas ser consideradas no cálculo do valor normal ?
 - Quantidade suficiente: o teste dos 5% deve ser feito por categoria de produto ou pelo conjunto das categorias ?

SLIDE 37

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

Vendas Mercado Interno	Exportação p/ País Inv.	(A) / (B)
Qtdd (A)	Qtdd (B)	
4.500	100.000	4,5%

SLIDE 38

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

	Mercado Interno	Exportação	(A) / (B)
	Qtdd (A)	Qtdd (B)	%
Total Produto	7.000	100.000	7,0%
Tipo 1	150	5.000	3,0%
Tipo 2	100	5.000	2,0%
Tipo 3	200	10.000	2,0%
Tipo 4	3.050	20.000	15,3%
Tipo 5	2.100	53.000	4,0%
Tipo 6	1.400	7.000	20,0%

SLIDE 39**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Preço de Exportação

Art. 2.3 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/6, TN/RL/W/10 e TN/RL/W/29

SLIDE 40**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Condições para reconstrução do preço de exportação: associação ou acordo compensatório e preço não fiável.

- inexistente no Acordo Antidumping uma clara definição de associação ou acordo compensatório;

- não há obrigação de exame em se tratando de transações entre partes relacionadas

SLIDE 41

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Proibição do *Zeroing*

DSB: WT/DS141/R e WT/DS141/AB/R

Art. 2.4.2 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/6 e TN/RL/W/113

SLIDE 42

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Cálculo da margem de dumping sem a prática de *zeroing*

Tipo de Produto	Quantidade Exportada (A)	Margem de <i>dumping</i> (VN - Pex) (B)	(A) x (B)	Margem de <i>dumping</i> absoluta do Produto
Azul	300	20,00	6000	
Verde	150	5,00	750	
Amarelo	250	-28,00	-7000	
Vermelho	300	-20,00	-6000	
Branco	170	15,00	2550	
TOTAL	1.170		-3700	-3,16

SLIDE 43

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Cálculo da margem de dumping sem a prática de *zeroing*

Tipo de Produto	Quantidade Exportada (A)	Margem de <i>dumping</i> (VN - Pex) (B)	(A) x (B)	Margem de <i>dumping</i> absoluta do Produto
Azul	300	20,00	6000	
Verde	150	5,00	750	
Amarelo	250	0,00	0	
Vermelho	300	0,00	0	
Branco	170	15,00	2550	
TOTAL	1.170		9300	7,95

SLIDE 44

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Margem de dumping: extensão do alcance da limitação para utilização do método média do valor normal com preço de exportação por transação ao cálculo do direito (EUA)

Art. 2.4.2 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/113

SLIDE 45

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

Art. 2.4.2 do Acordo Antidumping

- aplicável somente a investigações;
- dois métodos de cálculo da margem
- média do valor normal com média do preço de exportação
ou
- transação com transação;
- em determinadas condições, e quando demonstrado que
nenhum dos outros métodos é adequado, média do valor
normal com preço de exportação por transação

SLIDE 46

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Cálculo do montante de subsídio

Art. 14 do Acordo sobre Subsídios

Doc. TN/RL/W/19

SLIDE 47

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Cálculo do montante de subsídio
 - deverá considerar o benefício auferido pelo receptor
 - dedução dos gastos incorridos para obtenção do subsídio
 - dedução dos gravames à exportação

SLIDE 48

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Definição de indústria doméstica:
Art. 16 do Acordo sobre Subsídios
Art. 4 do Acordo Antidumping
*(...) la expresión “rama de producción nacional” se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una **proporción importante** de la producción nacional total de dichos productos.*
Doc. TN/RL/W/10

SLIDE 49

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Definição de indústria doméstica: conveniência de definir hierarquia e significado de “proporção importante”

Doc. TN/RL/W/10 e TN/RL/W/104

SLIDE 50

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Definição de indústria doméstica:
 - 1º totalidade dos produtores domésticos
 - 2º caso não seja possível, parcela majoritária (mais de 50%)

SLIDE 51**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Avaliação Cumulativa das Importações

Art. 3.3 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/29

SLIDE 52**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Art. 3.3 Condições para Análise Cumulativa dos Efeitos das Importações Originárias de Mais de Um País:

- a) margem de dumping do país maior que de minimis (Art. 5.8);
- b) volume originário de cada país não é insignificante; e
- c) a análise cumulativa é adequada à luz das condições de concorrência entre os produtos importados e entre esses e o produto nacional similar.

SLIDE 53

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Avaliação Cumulativa das Importações
 - ausência de definição de volume insignificante e do período a ser considerado nessa análise;
 - ausência de critérios com vistas a analisar as condições de concorrência: proposta brasileira considera, entre outros, características físicas, usos e grau de substitutibilidade

SLIDE 54

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Definição de importações objeto de dumping/subsídios

Art. 3.1 do Acordo Antidumping e
Art. 15.1 do Acordo sobre Subsídios
Doc. TN/RL/W/29

SLIDE 55**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Definição de importações objeto de dumping/subsídios: visa a impedir que sejam consideradas, na análise de dano, importações originárias de empresas para as quais tenha sido determinada margem de dumping ou montante de subsídio *de minimis*

SLIDE 56**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Melhor informação disponível

Art. 6 e Anexo II do Acordo Antidumping e Art. 12 do Acordo sobre Subsídios

Doc. TN/RL/W/6 e TN/RL/W/93

SLIDE 57

SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Melhor informação disponível
 - Informações obtidas a partir de fontes secundárias somente deveriam ser utilizadas quando fosse negado o acesso à informação; ou quando a informação fornecida não fosse verificável; ou informação errada.
 - Critério de seleção da “melhor informação disponível”

SLIDE 58

SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- *Lesser duty e Lesser Price*
Art. 8.1, 9.1 do Acordo Antidumping e 19.2 do Acordo sobre Subsídios
Doc. TN/RL/W/6, TN/RL/W/7, TN/RL/W/10, TN/RL/W/19, TN/RL/W/29, TN/RL/W/118 e TN/RL/W/119

SLIDE 59**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- *Lesser duty e Lesser Price*: o direito aplicado ou o aumento de preços deve se limitar
 - ao suficiente para eliminar o dano,
 - desde que inferior à margem de dumping ou ao montante de subsídios

SLIDE 60**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

- Proibição da prorrogação do direito (fim da *sunset review*)

Art. 11.3 do Acordo Antidumping e Art. 21.3 do Acordo sobre Subsídios

Doc. TN/RL/W/6 e TN/RL/W/76

SLIDE 61

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Proibição da prorrogação do direito (fim da *sunset review*): a análise concernente à continuidade/retomada da prática de dumping ou de subsídios é subjetiva. Envolve cenários.

SLIDE 62

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS

- Procedimentos para revisões (mudança de circunstâncias e novo exportador)

Art. 11.2 e 9.5 do Acordo Antidumping

Doc. TN/RL/W/10 e TN/RL/W/83

SLIDE 63**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL****PRINCIPAIS PROPOSTAS BRASILEIRAS**

Procedimentos para revisões (mudança de circunstâncias e novo exportador)

- algumas disposições pertinentes à início de investigação e consultas devem se aplicar a esses exames
- novo exportador: nove meses para conclusão

SLIDE 64**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

- Outros temas:
 - definição de período de investigação (dumping/ subsídio e dano);
 - regras de transparência;
 - *de minimis* para cobrança de direitos, etc.

SLIDE 65

**SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL**

Conclusão

- Esforço negociador: formulação e avaliação de propostas
- Relevância da contribuição da sociedade civil
- Expectativa: redução do protecionismo sem comprometimento da capacidade do Governo de proteger a indústria doméstica

MAURO GRINBERG, chairman :

Agradeço a exposição extraordinária da Marta. Abro para perguntas e eu já vi que a Vera tem uma ! Depois a Luciana e o Renê.

DEBATES:

Primeiro eu queria parabenizar as “meninas” do DECON. Acho que as mulheres especialistas na área estão de parabéns! Essa é uma área difícil, politicamente importante para o Brasil. Como eu disse hoje de manhã, a participação do Brasil tem recebido muitos elogios do grupo de Friends de Anti-dumping.

Duas perguntas rápidas e vocês decidem quem responde. Primeiro, que fim levou aquela proposta original da ALCA sobre os efeitos do anti-dumping sobre política de concorrência ? E a segunda pergunta é se seria possível vocês contarem, em pinceladas gerais, se os 32 pontos levantados pelo Grupo dos Friends, onde o Brasil está tão ativo, corresponderiam às novidades que vocês gostariam de ver na ALCA e no acordo com a Comunidade.

Obrigada.

IVANISE DE MELO MACIEL:

Eu vou responder a primeira pergunta que é muito interessante, sobre o mandato que nós temos na ALCA, emanado da Declaração Ministerial de Buenos Aires de abril de 2001, no sentido de fazer a análise sobre a relação entre anti-dumping e concorrência, comércio e concorrência. O mandato permite que os grupos negociadores apresentem propostas de provisões de disciplinar como ficaria na área criada de livre comércio a relação entre medidas de defesa comercial e concorrência.

A partir desse mandato foi elaborado um estudo pelo Comitê Tripartite, longo, denso, ao qual muitos de vocês devem ter tido acesso, que analisava justamente a relação entre medidas de defesa comercial, anti-dumping e concorrência nos vários foros. Por exemplo, a União Européia dizendo que aos poucos fez uma transição de eliminar medidas de defesa comercial dentro do bloco, substituindo por medidas rígidas e enforceable de concorrência com a autoridade regional de concorrência.

Claro que numa área de livre comércio não há um modelo de integração profunda como o modelo de mercado comum da União Européia, então não se colocaria, a rigor, a eliminação completa de defesa comercial na área de livre comércio. Mas há alternativas para se estudar esta relação e fazer um proposta de relação entre medidas de defesa comercial e a concorrência, como, por exemplo, incluir princípios de concorrência na determinação final da autoridade investigadora.

É uma possibilidade alternativa que a União Européia faz também na parte final da determinação final da autoridade investigadora européia, na qual há o chamado interesse público. Nesse campo do interesse público a autoridade investigadora inclui conclusões de natureza concorrencial como, por exemplo, se a indústria doméstica que peticionou pela investigação for monopólica, os malefícios de tirar do mercado o produto importado investigado podem ocasionar através do direito anti-dumping, pois se reforça aquele monopólio e se dá um poder excessivo de determinação de preços àquela indústria monopólica que é a única que produz (Isto ocorre muito no setor químico).

Enfim do ponto de vista do mandato emanado da Declaração Ministerial de Buenos Aires, ele está na mesa e a rigor as delegações podem, a qualquer momento, levantar os mandatos específicos de Buenos Aires, que continuam valendo, e apresentar propostas. Só que naturalmente, isso não vai acontecer no Grupo de Negociação de Concorrência, que é o grupo do qual eu faço parte; vai acontecer no Grupo sobre Anti-dumping, onde provavelmente esta última alternativa que eu mencionei seria negociada.

MARTA LEME:

No Grupo de Negociação da ALCA de Anti-dumping, Subsídios e Medidas compensatórias foi feito o estudo, encomendado ao Comitê Tripartite, falando da relação e depois houve um intenso debate se o estudo seria apresentado, qual o desdobramento, e no final se considerou mais adequado que quem quisesse tratar da concorrência no âmbito desse grupo que o fizesse por meio de apresentações de propostas concretas.

Até o momento, concretamente, até mesmo aqueles que mais defendem a questão da concorrência, não apresentaram nenhuma proposta.

Em relação à diferença eu diria que na OMC nós estamos mais avançados do que nos outros fóruns porque na OMC nossos parceiros de apresentação de propostas, eles querem maior limitação do que nos fóruns nos quais nos participamos com o MERCOSUL. Por exemplo, lesser duty é uma coisa complicada no âmbito do MERCOSUL, não poder prorrogar direito também é complicado. Ou seja, apesar de intra MERCOSUL nós termos conseguido na decisão 22 estabelecer o prazo de 3 anos, na vigência ter reduzido o prazo para o direito, a Argentina tem sérias preocupações em eliminar a possibilidade de prorrogação muito embora na própria OMC ela tenha apresentado uma proposta que dava alguma esperança de que ela viesse a aceitar essa limitação, mas até agora ela não aceitou.

A estratégia está sendo, por enquanto, nos vários fóruns apresentar quase as mesmas propostas para saber até onde se consegue avançar.

LUCIANA BRAGA, sócia de L.O. Baptista Advogados:

Eu gostaria de colocar uma pergunta para a Marta a respeito de uma questão que me foi colocada no escritório, analisando um caso. É sobre a investigação de dumping através de terceiro, como ocorre a aplicação dessa previsão do acordo e se já houve na prática um estudo ou uma mobilização para estudar esta prática do acordo ? Há alguma negociação em relação a ele ?

MARTA LEME:

Eu não conheço nenhum caso no qual algum país tenha aplicado medida anti-dumping em nome de terceiro país. Concretamente a experiência é nenhuma, nem aqui no Brasil houve alguma discussão a respeito porque na prática é muito difícil.

Se um país não está sendo prejudicado pelas importações objeto de anti-dumping de outro país, dificilmente vai se mobilizar. Se tiver produção nesse país importador, eventualmente se os exportadores têm uma boa relação com os outros, pode até ser que interesse aos produtores lá do país importador do mesmo produto, mas é muito mais difícil, até porque para as condições de aplicação tem-se que demonstrar o dano para os produtores, não basta simplesmente alegar perda de mercado- a não ser que a produção se destine somente para aquele país importador e a produção para o mercado interno do país exportador seja muito pequena.

Em termos de propostas, não há nada tratando disso e o Brasil não tem nenhuma proposta a respeito porque não funciona na prática.

RENÊ MEDRADO, Advogado Associado de Pinheiro Neto Advogados Associados:

Está muito claro que a grande questão em anti-dumping é justamente tentar reduzir a arbitrariedade das autoridades que aplicam as medidas de anti-dumping e de subsídios. No caso de anti-dumping existe alguma possibilidade de tentar modificar no acordo anti-dumping o standard of review do artigo 17.6, que dá uma diferença excessiva para as autoridades, permitindo manter até uma interpretação duvidosa no caso de se entender que ela é permissiva ?

Por fim, também, gostaria de saber qual é a reação do Brasil em relação à proposta americana de que os objetivos do Acordo anti-dumping e de subsídios deve ser de atacar medidas intervencionistas em mercado santuário como eles vêm defendendo, e ao que me parece, para desviar o foco da discussão ?

MARTA LEME:

Em relação ao standard of review, eu acho que esse tema tem relação com a evolução das discussões sobre solução de controvérsias. Em termos práticos, eu acho que a existência dessa limitação não afetou de fato a possibilidade dos painéis atuarem, tanto é que nesse período houve um número significativo de painéis tratando da questão anti-dumping e eles foram se tornando cada vez mais ousados até.

A expectativa de que se teria uma limitação para a atuação dos painéis no caso de anti-dumping eu acho que, na prática, não foi demonstrada, quer dizer, a forma com que as autoridades estão avaliando seu poder discricionário está sendo efetivamente questionada nesses painéis e há diversos casos em que

a forma de atuação, a interpretação dada foi condenada. Então eu não sei até que ponto essa questão de fato está relevante a ponto de se tornar um cavalo de batalha nas negociações uma vez que não tem atrapalhado.

Uma vez que se começa a discutir, e parece que há um entendimento que colocava a possibilidade de se ampliar a revisão o sentido de tornar genérica essa disposição do artigo do anti-dumping para os demais acordos, percebe-se que a questão não foi um obstáculo na discussão dos painéis.

Quanto a segunda questão, eu acho que essa percepção americana na verdade aponta para uma confusão, quer dizer, o dumping descrito no acordo não tem relação alguma com o dumping que vocês lidam na defesa da concorrência.

Entender a aplicação de medidas anti-dumping nas quais existe essa previsão está relacionada ao acordo geral como um todo que prevê a liberalização do comércio. Efetivamente a possibilidade de diferenciação de preços está muito relacionada ao grau de proteção, às barreiras tarifárias e não-tarifárias que são impostas pelos países e a aplicação de uma medida anti-dumping tem como objetivo último garantir que um país importador não arque com o ônus do excesso de proteção do outro país.

Em termos filosóficos e até pessoalmente eu acho que a questão tem a sua lógica dentro do acordo e que não tem relação com concorrência predatória. Não obstante esse entendimento comum e até por conta disso é importante que se tenha regras muito claras e muito restritas para permitir a aplicação de medidas anti-dumping, ou seja, que esse instrumento não seja utilizado para criar outros santuários, como por exemplo, Estados Unidos na questão dos produtos siderúrgicos- ele garante a sobrevivência do setor por meio de um instrumento que não é adequado.

ANA CAETANO, Advogada Associada de Veirano Advogados:

São duas perguntas para a Marta e a Marília. A primeira é se existe alguma proposta ou discussão sobre triangulação. A segunda é, pelo que eu entendi, a proposta do Brasil de definição de indústria doméstica é uma definição do que seria uma proporção significativa ou um major proportion em termos percentuais- corrija-me se eu estiver errada. Quem está apoiando esta proposta do Brasil, quem está contra ? E existe uma outra proposta para a definição de indústria doméstica ?

MARÍLIA CASTAÑON:

Na questão da indústria doméstica, realmente a proposta brasileira

tem esses dois aspectos : o primeiro é a definição percentual em 50% e o segundo aspecto é o da hierarquia, de sair da totalidade quando não for possível trabalhar com a totalidade. Resumindo esta é a proposta.

Quem está contra, intra MERCOSUL nós temos dificuldade com isso; com a Argentina e com o Uruguai eventualmente as questões mudam pois estão a favor nesse fórum, no outro estão contra, enfim é um consenso bastante delicado e complicado.

MARTA LEME:

No caso do MERCOSUL/ União Européia conseguiu-se parcela majoritária, muito embora eles tivessem problemas em colocar mais de 50%, mas devido à parcela majoritária a proposta foi aceita. Houve um avanço.

Quanto à hierarquia, não está havendo nenhum problema intra MERCOSUL porque há a idéia de que em primeiro lugar devem estar todos.

Com relação à triangulação, ainda não há nenhuma proposta concreta. O grupo anti circumvention foi criado paralelo ao grupo anti-dumping, que durante os dois primeiros anos tentou definir o que era circumvention, não conseguiu e aí resolveu passar para os outros pontos. Essa é uma discussão que, em termos de propostas concretas, até o momento não tem nada.

PIETRO ARIBONI,

Advogado de Advocacia Pietro Ariboni:

Eu acho que como as três mostraram igual e altíssimo nível de conhecimento eu deixo para qualquer uma delas responder.

Não sei se sabem, mas na legislação brasileira nós temos que o próprio fato de se verificar um status de dumping, isso representa e tipifica um ato infrativo da livre concorrência na Lei antitruste. Então poderia dar-se, em tese, que após a consumação da condenação, ou seja, em função dos direitos de dumping proporcionais a margem de dumping pela qual já haveria, portanto, tanto uma primeira sanção aos que foram condenados, que também internamente as autoridades da concorrência aplicassem por sua vez uma outra sanção pelo fato de ser configurado exatamente uma situação infrativa. Esta situação teria sido examinada, já que seria uma exacerbação da condenação e portanto, quebrando esta proporcionalidade entre direito e margem ?

MARÍLIA CASTAÑON:

A legislação de concorrência exclui o acordo da OMC claramente. Só se poderia ter tido algum imbróglio antes com a China, porque a legislação de concorrência não exclui a China, mas agora ela ingressou na OMC.

Na verdade, eu diria que com o número de participantes da OMC a própria legislação de concorrência da OMC exclui. Logo, em princípio nenhum problema deve ocorrer.

MARCELO CALLIARI,

Advogado Associado de Tozzini, Freire, Teixeira e Silva Advogados Associados:

A lei 884 prevê expressamente a exclusão das importações de países signatários do GATT, então o problema não se coloca a não ser com países, cada vez em menor número, não signatários.

MARÍLIA CASTAÑON:

Quando a China não pertencia ainda a OMC, isto de fato nunca aconteceu. Mas se acontecesse a competência para conduzir as investigações e eventualmente aplicar a medida foi reconhecida para a CECEX na área de defesa da concorrência, mas nunca foi tomada uma medida.

Em tese poderia ter acontecido em função da lei 884, mas seria mais uma questão de aplicação da legislação.

EDGARD MILLER,

Steel Hector & Davis LLP :

Uma diferença na legislação de concorrência na definição de dumping, não é só um cálculo, tem mais um elemento de intenção que nunca é examinado no caso. Talvez pudesse ser examinado numa investigação subsequente.

MAURO GRINBERG:

Mais aí o conceito é outro, bem diferente. Marcelo, você quer explicar ?

MARÍLIA CASTAÑON

É até uma questão que Marta ressaltou na apresentação. O conceito de dumping da OMC é bastante estrito, quer dizer, ele tem relação com aquela prática de discriminação e só se chega na margem de dumping seguindo aqueles métodos que estão previstos no acordo, enquanto que na área de defesa da concorrência se tem uma outra aplicabilidade para isso.

MARCELO CALLIARI:

Só para complementar, as pessoas às vezes confundem preço predatório com dumping quando na verdade dumping é discriminação de preço, ou seja, o conceito é totalmente diferente e o foco da proteção é outro. E por mais que se discuta essa questão o foco de proteção do dumping é o empresário, enquanto que o foco de proteção, no caso da concorrência, do preço predatório, é o consumidor final.

MAURO GRINBERG:

A idéia é que o preço predatório ele tem por finalidade a eliminação da concorrência.

MARILIA CASTAÑON

Na legislação da OMC, esta questão volitiva não entra. Você tem que ter a prática de dumping daquela forma definida e a consequência, que é o dano causado por aquele dumping : essa é a condição para a aplicação de uma medida.

MARCELO CALLIARI

Chama-me muita atenção o comentário da Ivanise de tentar introduzir princípios de concorrência na avaliação do dumping e até surgiu uma pergunta.

Quando a Comunidade Européia faz essa avaliação do interesse nacional, na verdade ela está contrapondo aí o interesse da coletividade dos consumidores ao interesse de proteger aquele setor específico quando eles fazem essa avaliação final, no caso do Brasil, a CAMEX faz essa avaliação ou deveria fazer ? Porque se pode até impor um direito anti-dumping que causa prejuízo líquido para o país no final...

MARTA LEME

A questão na prática na União Européia se traduz pelo cálculo de um direito necessário. Normalmente ela faz um cálculo da sub-cotação e analisa qual é o direito estritamente necessário para anular o dano decorrente das importações a preço de dumping, ou seja, claramente existe uma politização na hora da comissão definir a aplicação. Mas objetivamente na hora de se aplicar o interesse comunitário ele se reproduz por meio do cálculo da aplicação obrigatória de uma lesser duty, que é a prática que nós temos no Brasil também, ou seja, na hora de aplicar se, está avaliando qual é o direito necessário para anular o efeito danoso do dumping.

Sobre a questão do interesse público já há até uma proposta apresentada na ALCA prevendo a possibilidade de se discutir, de se levar em conta o interesse dos outros agentes, mas este é um exame que é muito mais complexo. A dificuldade que se tem de incorporar esse exame é que se tem que ter uma estrutura, porque há uma série de outras questões que deverão ser consideradas.

Na verdade, há umas três propostas na ALCA relativas ao interesse público, umas tornando obrigatório o exame, outras dando a possibilidade de levar em conta a posição de usuários e consumidores, etc.

IVANISE DE MELO MACIEL

Só para complementar, no GTDC, quando nós vamos fazer a análise a nível técnico dos pareceres do DECOM, a SEAE é convidada e coloca essas considerações de natureza concorrencial, ainda que não esteja na legislação como obrigação.

RODRIGO CARNEIRO Advogado de Pinheiro Neto Advogados Associados:

É a mesma questão que o Pietro colocou, só uma complementação sobre aquilo que o Marcelo falou, na indistinção entre dumping e underselling não se

pode confundir. O dumping se consuma com a introdução no mercado brasileiro, por exemplo, de um produto a preço inferior ao colocado no mercado de origem. Daí por diante, em tese, a partir da internação do produto pode sim ainda ocorrer que o comprador do produto nacional não seja coberto, haja um prejuízo efetivo.

Mas nesse caso já é uma prática que não pode ser imputada ao exportador estrangeiro e sim ao importador nacional. Então não é exatamente uma confusão de conceitos, mas há também aí uma confusão de partes.

O dumping não afetaria o importador brasileiro.

MARTA LEME

Efetivamente são coisas distintas. A medida anti –dumping não tem caráter de sanção, ela é aplicada não para penalizar o exportador, tanto é que **quem paga o pato** não tem relação nenhuma com o exportador, mas sim com o importador.

Agora pode até acontecer esta situação, ou seja, algumas vezes até se tem a reclamação de que tem dumping e o importador está revendendo por um preço muito menor. Nesse caso, pode-se resolver o dumping, dali para a frente é um problema de defesa da concorrência.

MAURO GRINBERG, chairma :

Eu quero fazer uma pergunta para a Ivanise. Talvez seja uma provocação, mas eu quero saber se na elaboração das propostas brasileiras houve a participação da iniciativa privada e, se houve, como ela ocorreu ou como ela pode vir a ocorrer ?

IVANISE DE MELO MACIEL:

Nós temos tido nos foros de transparência com a sociedade civil, tanto sobre a ALCA quanto sobre a União Européia, conversas com o empresariado, com a CNI (Confederação Nacional das Indústrias), com o IBS (Instituto Brasileiro de Siderurgia), com várias associações setoriais de empresários. Tem sido apresentadas propostas concretas sim, inclusive da CNI, que colocou de maneira articulada no papel e nós levamos em consideração todas essas propostas.

Naturalmente que o Brasil é um país muito grande e com uma economia muito diversa, portanto nem todos os setores são muito vocais. Alguns setores - que são aqueles que tem interesse exportador - são mais organizados, melhor

articulados, como o setor siderúrgico, por exemplo, que tem uma acessoria técnica, advogados, especialistas que pensam as questões de defesa comercial, por exemplo. Esses setores mais organizados terminam se antecipando, e nos foros de conversa com a sociedade civil, e acabam colocando suas propostas de maneira mais articulada.

Outros setores, menores, que não têm tanto interesse exportador e que não são objeto de medidas de defesa comercial, terminam participando menos e são menos ouvidos porque não têm toda essa articulação, não têm toda essa estrutura para colocar propostas. Entretanto, nós levamos em consideração todas as propostas que recebemos, muitas delas por escrito.

VERA THORSTENSEN

O tema concorrência versus anti-dumping é um tema que fascina a quem está há muito tempo na área.

Acho que a Comunidade teve uma saída politicamente correta para essa estória. Além dos três pontos que se tem que provar antes de aplicar a medida de anti-dumping, tem-se que provar que há o interesse comunitário. Existiram casos de dumping, dano, elo causal, enfim, tudo o que era exigido, mas a Comunidade decidiu simplesmente não aplicar a medida alegando o interesse comunitário de preservar a concorrência.

O exemplo clássico é o famoso caso das resinas. Portugal era o único fabricante de uma determinada resina, o concorrente era a China, isto há anos atrás, e foram verificados dumping, dano, e elo causal. Mas a Comunidade resolveu não aplicar a medida porque não queria criar um monopólio. Este é um caso clássico na história e eu acho que mostra como a Comunidade resolveu a questão.

Os Estados Unidos, ao contrário, não querem saber de interferência de concorrência sobre anti-dumping. Eu não sei se legislação brasileira tem a previsão de interesse público.

O Calliari fez uma pergunta fantástica. Ele disse que nós estamos aqui há tanto tempo discutindo anti-dumping e eu, ouvindo as meninas falarem, como boa economista, gostaria que o anti-dumping acabasse. Aí ele me pergunta qual é o meu prognóstico para o futuro.

Eu digo que o que está acontecendo na OMC é exatamente o contrário. Os países pobres, nós, estamos aprendendo e estamos gostando de usar o instrumento de anti-dumping. Há 10 anos atrás se pensava que só a Comunidade, os Estados Unidos, e os países desenvolvidos, iriam aplicar o instrumento, e um

dia eventualmente, o instrumento morreria de morte natural, sob a crítica dos economistas. Era isso que os especialistas do BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento e do Banco Mundial, como o famoso Michael Finger. Ele afirmava que os países em desenvolvimento seriam contra e que o instrumento iria desaparecer na OMC.

Na realidade, 10 anos depois está tudo ao contrário : todos estão usando o instrumento. Acho que o dumping vai se tornar cada vez mais complicado, mais arbitrário, e nossa tarefa é esclarecer as regras. Em termos de futuro, eu diria que anti-dumping vai ser um tema que pode bloquear a Rodada, porque cada país tem um interesse específico a defender: contra e a favor do instrumento. Os “lobbies” dentro dos países são tão grandes, que eu não tenho a menor dúvida que, ao final, vamos assistir o mesmo embate que ocorreu ao final da Rodada do Uruguai.

MARTA LEME

Sobre essa questão da utilização do instrumento pelos países em desenvolvimento faz com que a questão do tratamento especial e diferenciado no âmbito das regras anti-dumping seja pensado com muita cautela.

Por exemplo, na ALCA a Comunidade Andina apresentou proposta de lesser duty no contexto de tratamento especial e diferenciado e que a aceita como regra geral, mas que prefere como tratamento especial e diferenciado, o que é preocupante para nós porque como procuramos demonstrar, o Brasil também **apanha** de outros países em desenvolvimento.

Daí a importância de termos regras as mais claras possíveis, porque o Brasil a medida que avançou a liberalização no MERCOSUL, quantos processos tivemos que enfrentar ? Se pensarmos nisto multiplicado na medida em que o processo da ALCA avança, é necessário então que as regras sejam melhoradas.

MAURO GRINBERG, chairman:

Eu gostaria de agradecer a Marta, a Marília e a Ivanise pelas brilhantes e fecundas exposições que elas apresentaram, agradecer aos que fizeram perguntas por tê-las feito efetivamente e não terem feito discursos como costuma acontecer.

O painel foi fantástico, fácilimo de coordenar porque todas as expositoras comportaram-se extraordinariamente bem no tocante ao tempo e a platéia colaborou fazendo perguntas sempre muito pertinentes.

PAINEL III : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA AGRÍCOLA

MARCELO CALLIARI, chairman :

Bom dia a todos. Eu queria em primeiro lugar das boas vindas em nome do IBRAC e do CESA ao segundo dia do III Seminário sobre Comércio Internacional.

O fato do tema desta manhã já ter sido mencionado várias vezes ontem, atesta a importância que ele tem. Na verdade, se as negociações atuais são provavelmente as mais importantes, mais impactantes e mais complexas que o Brasil jamais enfrentou, o tema da agricultura é talvez o mais impactante, o mais importante e o mais complexo.

Eu ousaria dizer que é o único deal breaker dos temas em discussão, aquele que pode efetivamente tirar dos trilhos as negociações até ameaçar o futuro dos tabuleiros atualmente em jogo. É sem dúvida um tema que envolve sensibilidades políticas, sociais, ambientais e principalmente econômicas e por causa disso constitui talvez a área do comércio internacional de bens menos livre no mundo hoje.

A agricultura apresenta quase um compêndio de barreiras técnicas protecionistas e envolve desde tarifas, picos tarifários, escaladas e tarifas médias elevadas até subsídios à produção interna, subsídios à exportação dos mais perversos, etc. Neste sentido, sem dúvida, constitui um enorme desafio para os negociadores.

Dada a essa complexidade, nós temos muita satisfação em informar que temos aqui três dos maiores especialistas do Brasil nesta área, sem sombra de dúvida, para nos ajudar a destrinchar essa complexidade toda.

O primeiro palestrante do dia, o Dr. Pedro de Camargo Neto, é doutor em engenharia de produção, conselheiro atual e ex-presidente da Sociedade Rural Brasileira, responsável pela área internacional da Sociedade e ex-secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura no período de 2001/ 2002, no qual se envolveu diretamente em boa parte das negociações.

O segundo palestrante é o Dr. Marcos Sawaya Jank, engenheiro agrônomo, mestre e doutor em economia, atualmente presidente do Instituto dos Estudos de Comércio e Negociações Internacionais/ ICONE, professor associado da FEA (Faculdade de Economia e Administração) da USP e especialista em comércio e integração do BID.

Finalmente, o Dr. Renato Antônio Henz, economista, funcionário da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) e exerce desde 1995 as

funções de acessor na área de negociações internacionais no Ministério da Agricultura.

Então, é difícil que nós pudéssemos juntar um time de experts mais impressionante do que esse. Sem mais, eu passo a palavra ao Dr. Pedro de Camargo Neto, cada um deles vai se concentrar num dos tabuleiros hoje em andamento. Primeiramente a OMC, depois o Dr. Marcos Jank com a ALCA, o Dr. Renato com a União Européia/ MERCOSUL , mas como se tratam de negociações interassociadas, as informações cruzadas vão ser freqüentes.

Com a palavra então, Dr. Pedro de Camargo Neto.

PEDRO DE CAMARGO NETO, Sociedade Rural Brasileira:

(Negociações agrícolas na OMC)

Obrigado. Bom dia a todos. Em primeiro lugar agradeço o IBRAC o convite para estar aqui com vocês mais uma vez.

A primeira vez que o IBRAC me convidou para um evento, há mais de 10 anos, no Hotel Cad'oro, a agenda da agricultura na época era outra. Era uma agenda de um país que tinha problemas com importações. Fui convidado por ser o presidente da Sociedade Rural Brasileira na época. A SRB tinha iniciado o primeiro, e depois diversos casos, de direitos compensatórios da história do Brasil.

Não havia DECOM, era CPA ou CTA. Iniciamos um caso de direito compensatório para leite em pó importado da União Européia. O caso acabou tornando-se um painel de arbitragem na OMC. Iniciamos também um caso para o trigo e outro para o algodão importados do EUA. Foi devido a essa experiência que o IBRAC convidou a SRB.

Hoje a pauta da agricultura brasileira é de um país exportador. Em 10 anos mudou completamente. Esse período de tempo é curto quando se fala em negociações internacionais.

A Rodada Uruguai foi negociada numa época que o Brasil não se via como um país exportador. Na atual rodada a situação é oposta. O Brasil tem hoje interesses de país exportador que é. Estamos na rodada Doha negociando o comércio para os próximos 10 anos, aonde a pauta também será outra, teremos mais problemas, barreiras mais sofisticadas.

Para um país em desenvolvimento, que sofre grandes transformações, com muita rapidez, é preciso manter-se preparado para o futuro. Daqui a 10

anos as barreiras serão mais sofisticadas, a questão de indicação geográfica, por exemplo, que foi mencionada ontem, será um dos grandes temas. O acordo de indicação geográfica que talvez venha a ser negociado agora, e que terá influência nos próximos 10 anos, se quisermos fazer uma reunião hoje sobre ele, não conseguiremos nem três pessoas interessadas porque ele ainda não é parte da pauta da agricultura brasileira.

O Brasil se tornou um grande exportador, mas ainda não de produtos sofisticados. Foi um grande passo. Há 10 anos o Brasil não tinha aprovado a Lei Kandir, tributava-se a exportação de soja. Foi preciso resolver a questão do custo país para o Brasil se tornar o líder da soja.

Vejam o segundo item da pauta de exportação brasileira, o açúcar. Há 13 anos havia o Instituto do Açúcar e do Alcool que tinha o monopólio da exportação do açúcar. O Brasil proibia que a região centro-sul exportasse açúcar. Quando o país parou de proibir que São Paulo exportasse açúcar, o Brasil se tornou o maior exportador de açúcar do mundo.

Até pensam que estamos subsidiando a nossa produção em determinados setores, mas na verdade, nós nos proibíamos de sermos competitivos. As barreiras que enfrentamos são as de custo – país, isto é, as nossas próprias barreiras. No momento em que o Brasil corrigiu essas distorções nos tornamos o maior exportador de açúcar do mundo.

Quanto ao terceiro item, a carne bovina, no passado o Brasil não era um exportador importante porque tinha a febre aftosa. Devido a melhoras na políticas de saúde animal somos um grande exportador de carne bovina. Tudo isso aconteceu em apenas 10 anos ou pouco mais do que isso. A experiência mostrou que temos capacidade e daqui a algum tempo nós já seremos exportadores de produtos sofisticados.

Tudo é muito recente, até mesmo os direitos compensatórios que em 1992 nem sequer existiam no Brasil, muito embora o acordo já tivesse sido aprovado.

Vou começar lembrando a Rodada Uruguai para depois partir especificamente para a Rodada Doha porque, embora nem sempre a história se repita, acho que ambas têm muitos pontos semelhantes. Quando a Rodada Uruguai começou em Punta del Leste em 1986, tinha alguns pontos que também estão presentes no início da Rodada Doha: os Estados Unidos tinham uma posição ambiciosa, falava em subsídio zero, proposta pelo governo republicano de Reagan; a Europa tinha uma posição defensiva, com sua PAC, política agrícola comum e idéias bastante protecionistas; o Japão também seguia a linha européia do protecionismo, enfim, havia este embate entre os grandes.

Como contraponto formou-se o chamado Grupo de Cairns, capitaneado pela Austrália, no qual o Brasil se encaixou mais por pressão da Argentina do que pela consciência de que ele era um país exportador.

Foram oito anos de negociações com difíceis prorrogações e postergações. Não se chegava a um acordo apesar das inúmeras reuniões. As negociações não chegavam a lugar nenhum. Num determinado momento, a Europa e os Estados Unidos chegaram à conclusão que estava na hora de resolver o nó na agricultura, pois havia outros temas tais como TRIPs, TRIMs, serviços, que eram de interesse deles e precisavam ser concluídos.

Reuniram-se no que ficou conhecida como Blair House Agreement, quando os Estados Unidos mudou drasticamente de posição quanto a questão do subsídio zero, entrou num acordo com a Europa que, por sua vez, mexeu o pouco que ela podia mexer na sua política agrícola que havia sido reformulada há pouco tempo. Fizeram um acordo e o apresentaram para os demais participantes da Rodada pedindo que assinassem.

Assim terminou a Rodada Uruguai. Um acordo que não serviu para a abertura de mercados, não equacionou subsídios, enfim, não pode ser classificado como o motivo do salto que a agricultura brasileira deu nos últimos anos, muito mais pela nossa competitividade e pelo nosso esforço. O acordo foi ruim? Não, mas não produziu nada de bom para os países que o assinaram, porque não havia outra alternativa.

Bem ou mal o acordo existe, impede retrocessos, a agricultura foi estruturada porque antes das negociações a agricultura nem sequer fazia parte da pauta dos assuntos multilaterais. Houve um avanço, após os oito anos de negociações, pois hoje está tudo tarifado, existem as cotas, a transparência de barreiras, desenvolveu-se uma metodologia para calcular subsídios, para classificar os subsídios em verdes, amarelos, azuis. Desenvolver todos esses pontos levou um bom tempo, que foram os oito anos de negociação, para que todos se entendessem e comesçassem a falar a mesma língua.

Com o acordo ganhou-se alguma coisa, mas ainda assim foi pouco e a frustração foi muito grande. Duas outras cláusulas foram introduzidas no acordo: o artigo 20, que previa que em janeiro de 2000 as negociações seriam reiniciadas, e a Cláusula da Paz, que dizia que até janeiro de 2004 a nova negociação teria que estar pronta caso contrário os subsídios não contariam com nenhum tipo de proteção.

Com o início da Rodada Doha foram incluídos novos temas, ou seja, percebeu-se que as negociações agrícolas não evoluíam, Incluíram-se outros temas para que houvesse meios de negociar melhor o tema agrícola com base na barganha dos outros novos temas de interesse dos grandes.

O que saiu de Doha foi um cronograma prevendo a elaboração de um texto sobre modalidades de negociação agrícola, o que também não foi feito até a data prevista de 31 de março de 2003, e provavelmente será o grande texto que será discutido em Cancun.

O impasse continua. Sou pessimista no sentido de que nós teremos em Cancun um acordo pouco medíocre ou muito medíocre. Infelizmente não vai sair nada além disso. Por que? Porque o poder que o Brasil tem para forçar os EUA, o Japão, a União Européia a mudar sua política agrícola é muito relativo. Há que se pagar um preço por isso. O que o Brasil vai oferecer para tais países enfrentarem seus lobbies internos?

A abertura em vários setores já foi feita e não foi suficiente. A força que se tem para mudar um acordo de um consenso entre 146 países é muito pequena. Se um país não concordar com o texto do acordo não o assina, mas se trata de um consenso, até mesmo de um rolo compressor. Por exemplo: se um país pequeno não concordar com o acordo e expressar tal descontentamento sozinho, eles simplesmente o ignoram, pedem para o país se retirar se não concorda com aquilo.

A posição dos países em desenvolvimento é muito difícil, porque já não têm grande força e os grandes estão sempre colocando novos temas. O que pode acontecer em Cancun pode ser semelhante ao que ocorreu em Seattle, ou seja, um tumulto geral e sem resultado algum que, no meu ponto de vista, se acontecer nem vai ser tão ruim assim para os países em desenvolvimento. Especialmente porque será ruim para os países desenvolvidos e eles não vão deixar que isso aconteça.

Então, se a Europa e os EUA, que já estão discutindo há muito tempo, chegarem a um acordo que seja razoável para nós, que não seja nos moldes do Blair House ou se os EUA equacionarem o que querem do Brasil em TRIPS, se a União Européia acertar algo sobre investimentos, mas vier um acordo medíocre na área agrícola, vai ser um verdadeiro rolo compressor para aprovar esses acordos.

Por que eu digo pouco medíocre ou muito medíocre? Primeiro ponto, o subsídio à exportação que é proibido para bens industriais (teoricamente se torna proibido em 1º de janeiro devido à cláusula da paz) o Grupo de Cairns quer o subsídio acabe em 3 anos, os EUA querem que acabe em 5 anos, o Harbinson quer que acabe em 10 anos e a União Européia não quer que acabe nunca. Este é um dos temas mais fáceis.

Quanto ao subsídio de apoio interno, a UE diz que fez um grande avanço através da reforma da PAC (Política Agrícola Comum), transformando o que era caixa azul em caixa verde, o que na verdade não representa nenhuma

mudança significativa, muito pelo contrário: continua muito ruim. Os europeus fizeram isso porque a política anterior subsidiava de uma maneira tão absurda a produção deles, que acabou criando a doença da vaca-louca : o produtor criava duas vacas, ganhava subsídio para produzi-las, subsídio para matar uma das vacas e dar para a outra comer e mais subsídio para produzir mais vacas a preço mais baixo. Assim surgiu a vaca-louca.

Como consequência, eles tiveram que mudar a política agrícola deles. Mas agora, com a suposta nova política os europeus vão continuar subsidiando a produção deles, só que de um modo um pouco diferente. Por exemplo, eles vão continuar a subsidiar a criação pecuária, independentemente se for para a produção de muito ou pouco leite, muita ou pouca carne, enfim, pecuária leiteira vai melhorar para eles e só um pouco para nós. Ainda assim, a nova política está longe de oferecer um equilíbrio agrícola.

Quanto ao texto da proposta Harbinson , se o analisarmos iremos perceber que a tentativa de amarrar este caixa verde inexistente, ou seja, se a proposta for aprovada os grandes vão continuar subsidiando e a caixa verde vai continuar sem regras adequadas. Não vai ser possível dizer que houve um avanço se a proposta for aprovada, pois a agricultura vai continuar sem equalização.

Sobre os Estados Unidos, pode-se dizer que o grande impasse entre ele e a União Européia é que os europeus dizem que não vão eliminar os subsídios à exportação enquanto os americanos não retirarem o apoio que aparentemente é interno, mas que na verdade se trata de subsídios à exportação. Em realidade a Europa tem toda razão quando diz que os EUA mascaram os subsídios à exportação classificando-os como apoio interno.

Em resposta ao impasse, os EUA disseram que aceitam abaixar os subsídios, porque os preços subiriam, desde que ele tenha acesso a mercados. O Japão não quis nem admitir a hipótese e a União Européia também não, argumentando que acabou de fazer enorme reforma na sua política agrícola interna para equalizar sua política agrícola comum, reduzindo a importância dos subsídios, mas que tendo uma política comum que é em função das suas tarifas não poderá fazer as duas coisas ao mesmo tempo.

Tais condições terão que ser aceitas por nós porque é o que está na mesa de negociação. Além disso, o melhor que a proposta Harbinson tem a oferecer, ou seja, transformar a caixa azul em verde, ainda é muito ruim e não é o que ocorre na indústria. A agricultura continuará sendo diferente.

Gostaria também de chamar a atenção, especialmente numa platéia composta de tantos advogados, para o fato de que nas negociações desses acordos a posição dos países em desenvolvimento é muito difícil e uma das maneiras de

reconquistarmos um pouco de equilíbrio, o que também é muito difícil, é através do estabelecimento de contenciosos, é literalmente comprando briga.

Quando fui convidado pelo Ministro Pratini de Moraes para trabalhar no Ministério da Agricultura, o que foi a gota d'água que me fez aceitar o convite, foi a percepção que enquanto Secretário no governo poderia coordenar os contenciosos com o fito de estabelecer um mínimo de equilíbrio para os países em desenvolvimento. Muito embora não seja fácil estabelecer um contencioso, nós tínhamos que aprender a utilizar o instrumento.

No meu primeiro dia de trabalho, disse para o Ministro que estava preparando um contencioso para o caso da soja. Ele ficou surpreso e me disse que não tinha ouvido nada antes e perguntou se eu achava que era viável. Eu disse que sim, que nós tínhamos que tentar, etc. No dia seguinte me reuni com o Renato Henz, e a partir daquele momento começamos a trabalhar contenciosos com mais intensidade como um instrumento de reposicionamento numa negociação, que é um instrumento que os países em desenvolvimento têm e que não usam.

O passo seguinte foi encaminhar a análise para o MRE. Como não obtivemos resposta, fizemos aquilo pelo qual fomos depois criticados: recorremos aos jornais, dissemos que havia uma análise pronta. Mas nós queríamos uma resposta se o contencioso iria ou não ser feito, se não o fosse o porquê, etc.

Na medida em que esse contencioso da soja foi caminhando, resolvemos analisar outros produtos. No caso do algodão, ao contrário, foi preciso fazer uma análise mais minuciosa na qual também se verificou que eles estavam gastando mais em subsídios do que o permitido. Era outro caso para promover um contencioso. Isto ocorreu em 2001.

Como tais casos envolviam somente os Estados Unidos, resolvemos analisar as práticas da União Européia também. Ao analisarmos descobrimos uma prática que nos prejudicava com relação ao açúcar.

Chamei a Elizabete Serodio, uma especialista em açúcar que acompanha o assunto há anos. Ela aceitou e fizemos inúmeras reuniões analisando a questão do açúcar até que num determinado dia ela identificou uma nota de rodapé que parecia estar sendo contrariada. Com os conhecimentos técnicos do setor que ela tinha mais os conhecimentos jurídicos o que vocês advogados precisam saber, ou seja, não basta ter o conhecimento jurídico, é preciso conhecer o setor também- aproveitamos a decisão de um caso que tinha acabado de sair sobre uma questão entre Canadá e os EUA envolvendo laticínios.

Analisando o caso dos laticínios, percebemos que a argumentação também se encaixava para outro contencioso envolvendo o açúcar, seriam dois

casos em um. Outro contencioso foi proposto em 2001, desta vez contra a União Européia, tão forte quanto o que propusemos contra os EUA.

Feito isso, apresentamos as análises a outros setores, tais como o de soja, açúcar, algodão, dentre outros. Alguns setores nos apoiaram prontamente por compreensão, por organização, outros não nos apoiaram por questões orçamentárias, às vezes o setor privado quer participar mas não tem condições para tanto, outras vezes tem o dinheiro mas não sabem como fazer.

Enfim, começamos a promover os contenciosos com o sentido de reposicionar, só que houve uma incompreensão o que acabou gerando uma enorme dificuldade de continuar os contenciosos.

Como consequência da indecisão do governo, atrasou-se em 1 ano o início efetivo dos contenciosos desnecessariamente. Se formos analisar hoje o contencioso do algodão, devido à cláusula da paz estar desprotegendo a política agrícola americana, vão ser fartas as jurisprudências, boas ou ruins, sobre a definição do que são as caixas amarela e verde; vai haver mais visibilidade sobre a cláusula da paz, porque teoricamente o painel tem que tomar uma decisão sobre ela até 1º de setembro.

Infelizmente, isso teria que ser feito 1 ano antes para que em Cancun nós já tivéssemos um reposicionamento forte. Além disso, na negociação das caixas verde e amarela, mesmo se perdêssemos, haveria um reposicionamento consolidado. Então, os contenciosos têm produzido certos efeitos, nem tudo foi perdido, mas se eles tivessem se iniciado antes teria sido muito melhor, mas ao invés disso, foram barrados devido a uma percepção equivocada de que contencioso é briga, o que não é verdade.

Trata-se de comércio o que negociamos. Não é diferente do que ocorre numa loja na rua José Paulino, tem que comprar bem, vender melhor, saber negociar, enfim, ter mentalidade de comerciante. Não se trata de chegar a um acordo bonito, agradável: isto é para grandes temas como desarmamento, por exemplo; em comércio é importante se fazer um bom negócio.

Esta é a mentalidade que nós temos que ter: vender os produtos brasileiros, gerar empregos, fomentar o desenvolvimento. O problema é que quem está do outro lado da mesa até pensa como comerciante, mas o Brasil quer sempre fazer acordo. Ora, acordo é sempre muito bom: “qualquer mau acordo é melhor do que uma boa demanda” é um ditado que eu aprendi desde pequeno. A nós não tem sido oferecidos nem maus acordos, então a alternativa é a demanda.

Por fim, só um comentário sobre a cláusula da paz. Ela diz explicitamente que a partir de 1º de janeiro de 2004 os subsídios estão proibidos : é o que está escrito e o que tem validade. O problema é que tal previsão não foi colocada no acordo para este fim.

Eles não imaginavam que 2004 iria chegar e que um dia os subsídios ficariam automaticamente proibidos; a idéia inicial era que tal previsão funcionasse como um indutor de velocidade para as negociações agrícolas.

O objetivo era esse, mas ele não interessa. Vale o que está escrito. Nós vamos usar isso ou não ? Vamos achar que não fica bem utilizar o contencioso contra a Europa e os EUA só porque a intenção não era essa ? Será que vamos continuar achando que usar os contenciosos não é maneira de lidar com os grandes ? Eu confesso que não sei a resposta.

No entanto, é fato que não propusemos um contencioso até agora sobre isso e eu não participei de reunião nenhuma até agora que tratasse do que seria possível fazer sobre uma cláusula dessa importância.

Ao contrário, quando o assunto é a cláusula da paz, aparentemente ninguém quer discutir a respeito. Não se lida com comércio dessa maneira, é preciso negociar, apresentar propostas boas. Até porque é a primeira vez na história que a agricultura tem um ponto fortíssimo como esse para negociar e eu não sei se vamos usar isso de forma competente ao nosso favor.

Obrigado.

MARCELO CALLIARI, chairman:

Obrigado, Pedro.

Eu passo a palavra ao Dr. Marcos Jank.

MARCOS JANK, Professor de Economia da FEA/USP e Diretor Presidente do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE) :

(Negociações agrícolas na ALCA)

Bom dia a todos. É uma enorme satisfação voltar a este seminário e a reencontrar tantos amigos com os quais tenho convivido muito este ano. Eu próprio sou um agrônomo com formação em economia, tentando entender um pouco dessa interface entre os produtos agrícolas , da economia e da política comercial agrícola e esse constante relacionamento com os advogados tem sido para mim uma grande aprendizagem. Eu acho que existe um espaço para o diálogo entre economistas, pessoas que conhecem seu setor, como disse o Pedro, e a parte jurídica que é uma coisa fantástica e que tem que ser trabalhada.

Eu acho que esse seminário é muito especial porque nós não só

encontramos muita gente que está interessada neste tema como também acho que nós podemos avançar nos debates sobre a agricultura, fico feliz em saber que vamos ter mais tempo para debates, pois o momento é muito adequado. Eu diria que nós estamos numa daquelas janelas de oportunidade. A primeira nós perdemos, que foi a Rodada do Uruguai, e naquela ocasião eu acho que se nós tentássemos reunir 20 pessoas para discutir sobre a Rodada, não conseguiríamos.

Agora nós estamos numa fase em que estamos todos preocupados, acho que o Brasil é um dos países mais preocupados e que mais debatem no mundo, mas também é um dos mais desorganizados. O que eu vi nós Estados Unidos é o contrário, quase não há debate na mídia mas há uma máquina negociadora atroz e secular que faz esse trade que o Pedro mencionava. Aqui nós ainda estamos aprendendo e eu acho que já é um grande avanço.

Também é um prazer estar aqui com o Pedro, que eu acho que foi até hoje a pessoa que mais brigou sobre esta questão dos contenciosos, é uma conquista clara do país. O Brasil sempre teve uma posição defensiva em negociação, em usar os instrumentos adequados que sempre estiveram aí. Isto está mudando.

A agricultura tem sido que eu acho que está liderando essa frente ofensiva e isto se deve à pessoas como o Pedro, o Renato e tantas outras que têm procurado, vamos dizer, levar isto como um assunto de vida ou morte. Na minha opinião isto é fundamental.

Bom, primeiro eu vou tentar começar dizendo para vocês o seguinte : eu vou falar mais sobre ALCA, mas nesse momento não existe meios, o que aliás nunca houve, de falar sobre a ALCA de maneira isolada porque estamos à beira de Cancun e isto vai ter um impacto tremendo sobre a ALCA de forma que não dá para dissociar as duas coisas.

Realmente é muito importante olhar estas duas frentes ao mesmo tempo.

Inicialmente eu posso dizer que se a matemática estiver correta, tudo indica que Cancun não vai dar certo, por um motivo muito simples : basta olhar o histórico das coisas. Tivemos sucesso em Punta del Leste, depois um momento complicado em Montreal em 1988, sucesso em Marrakesh em 1994, fracasso em Seattle em 1999 e sucesso em Doha em 2001, ou seja, não tem como Cancun dar certo. Mas enfim, vamos torcer para que dê certo, para que nós vejamos uma “linha avançando na reta”, mas eu vejo poucas pessoas tentando isso.

Mas enfim, esta é a história da OMC. Muita gente diz que a OMC vai fracassar, mas a organização é isso : há momentos em que o consenso se constrói, há conjunturas que levam as negociações adiante como em Doha, por exemplo, que está estritamente relacionada com a queda das torres do World Trade Center. Eu acho que esses pontos sempre devem ser colocados.

Neste momento, a reforma da PAC é o famoso peão três da torre da dama, ou seja, a União Europeia se mexe pouco mas se mexe. Então, cria-se a possibilidade de um acordo que não vai ser em Doha porque vai demorar muito mais. Mas eu acho que nós temos que torcer para que o multilateralismo dê certo, porque se ele não der certo o resto todo emperra. Este é um ponto fundamental.

Nós temos que entender que regional é opção, pode-se optar pela ALCA ou não, pela União Europeia ou não, mas o multilateralismo é obrigação: nós temos que fazer as regras internacionais avançarem.

O que nós estamos tentando fazer no Brasil neste momento na área agrícola é organizar o setor, embora estejamos ainda muito longe do que se vê lá fora, não só nos EUA e na Europa, mas também na Austrália.

O Pedro até falou sobre a Austrália. O país está há 20 anos liderando o grupo de Cairns porque consegue estruturar muito bem isso que está aí e nós estamos começando a fazer isso. Então existe uma estrutura de governo que está funcionando, obviamente que tem N atritos, especialmente entre esses quatro ministérios.

Depois tem também uma estrutura de setor privado que está mais organizado do que esteve em toda a nossa história, existe a coalizão empresarial, na área agrícola existem associações, as entidades estão envolvidas. Começa haver inclusive, não só na parte do governo mas no setor privado um relacionamento internacional mais intenso, algo fundamental que surgiu na área agrícola que foram as chamadas global alliances, eu mesmo ajudei a montar a Global Alliance for Sugar Reform, que foi uma tentativa de agrupar os países que tomam pedradas no setor de açúcar. Hoje já tem a global alliance do leite, o grupo da soja, etc. e uma outra coisa que estamos tentando fazer, e que eu estou particularmente envolvido, é fomentar as pesquisas.

Não há uma negociação caminhando sem que se tenha bons números. Da mesma maneira que nós demoramos anos para fazer o contencioso andar, pelo que o Pedro nos contou, também aqui no Brasil nós nunca nos aprofundamos na questão do que está dentro dos acordos e no cenário das negociações. Então o que eu particularmente tenho feito nesse novo instituto que é o ÍCONE, é realmente pesquisar a fundo todas as coisas que estão dentro desses acordos. Por exemplo, nós passamos esses últimos dois meses mergulhados 10 horas por dia, 7 pessoas, no famoso texto do Harbinson.

Na verdade, nós demoramos para fazer isso porque o texto do Harbinson está circulando desde janeiro, mas pelo menos no último mês nós conseguimos fazer um aperfeiçoamento tremendo. Nós abrimos todas as notificações em caixa amarela, azul e verde, com classificação por produto, por tipo de programa, fizemos um exercício das 31 principais linhas tarifárias

do Brasil em 25 países e os impactos que isto tem em termos de redução de alíquotas, etc.

Enfim, eu acho que isso é absolutamente fundamental para defender nossos interesses, não podemos ficar copiando o que a Austrália diz ou o que a Argentina diz por um motivo muito simples : não são os mesmos produtos, os links internacionais de cada país são diferentes. A Austrália, por exemplo, negocia Cairns mas negocia também uma série de coisas paralelas que nós não temos acesso.

É importante, portanto, que nós tenhamos nosso próprio ponto de vista e nós temos conseguido avançar nesta área.

O que acontece na área da negociação agrícola ? Nós temos desde a agenda do desenvolvimento (DDA) que faz parte de Doha, as opções regionais, as opções bilaterais e os acordos preferenciais não recíprocos que afetam demais a agricultura. Quer dizer, os países mais pobres do mundo dependem umbilicalmente desses acordos que foram criados historicamente: o sistema geral de preferências, o acordo ACP da Europa com as suas 77 ex-colônias, o acordo CBA dos caribenhos, coisa e tal.

Esses acordos não recíprocos são a fonte de sobrevivência desses países pequenos e são uma grande dificuldade que o Brasil tem porque muitos dos países do mundo negociam para obter acesso preferencial ou cotas preferenciais e não para conseguir livre comércio, É falsa a idéia de que o mundo estaria dividido entre ricos e pobres na área da negociação agrícola.

Na verdade existem pelo menos 3 grupos diferentes : os ricos, nos quais a agricultura é politicamente importante mas não economicamente; os pobres que dependem de acesso preferencial para algumas poucas commodities e que, em muitos casos, praticam tarifas altíssimas. Por exemplo, os países caribenhos são as maiores tarifas na ALCA porque nestes países a receita do governo vem da taxaço da importação, eles taxam comida pesadamente exatamente porque não querem perder essa receita. Para nós o imposto de importação não é tão significativo na nossa receita, mas para esses países ele é super significativo, ou seja, é uma posição completamente diferente da nossa.

Além desse dois tipos de países, há aqueles de porte médio dos quais nós fazemos parte, que são os do Grupo de Cairns, e que infelizmente são os mesmos há 20 anos, possuem contradições enormes mas que estão mais preocupados hoje do que estavam há anos atrás e este é talvez o elemento mais positivo do processo.

É claro que o que os economistas gostariam e dizem, é que a liberalização devia caminhar de cima para baixo: o mundo ideal seria multilateral e que a pior opção seriam os acordos bilaterais por um motivo simples, qual seja, ao criar acordos bilaterais se cria também o desvio de comércio, portanto

se deixa de ter o país mais e melhor competitivo como supridor. Por exemplo, quando a Europa se integra ao leste europeu ela vai deslocar compras do MERCOSUL que é muito mais competitivo que o leste europeu.

Certamente o ideal seria isto, mas o que nós temos visto no mundo é uma liberalização de baixo para cima, que pode ser muito complicada para o Brasil e é por isso que nós temos que pensar em todas as esferas de negociação. Ademais, o agronegócio e a agricultura são nossas prioridades, ainda muito discursivas, mas que tem se tornado com a experiência dos cases, da organização da sociedade, uma prioridade efetiva para o Brasil.

Eu acho que o Brasil de fato não vai assinar um acordo na OMC que não considere a agricultura, mas a pergunta é saber qual é o acordo, qual é o limite que nós aceitaríamos, mas é fato que a agricultura se tornou prioridade para nós e até mesmo para o MERCOSUL. As negociações estão profundamente conectadas, não existe resultado isolado e existem os famoso trade-offs com outras áreas de negociação que talvez seja uma das maiores dificuldades do Brasil.

O Brasil também vai ter duas grandes dificuldades na OMC. Uma vai ser Genebra a outra vai ser Brasília. A primeira no sentido de conseguir algum convencimento ou algum acordo que seja minimamente benéfico para nós e em Brasília na chamada formação do interesse nacional que ainda não é algo muito claro, ou seja, o Brasil ainda não tem clareza quanto aos seus objetivos de médio e longo prazo nas negociações.

Bom, vamos entrar um pouco na agenda agrícola para depois falar sobre o que eu acho mais importante em termos de ALCA que é o acesso a mercados e falar também sobre subsídios.

Estes são os principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil (mostrando no telão as estatísticas). Nós temos 31 linhas tarifárias que representam 90% da exportação do agronegócio, que é um setor extremamente concentrado em poucas linhas tarifárias. Por exemplo : nós temos lá no ICONE três setores importantes, que são os setores de carnes, soja e açúcar e álcool. Estes 3 setores que participam do ICONE representam hoje, sozinhos, 60% da exportação do agronegócio. E outro ponto é que , além de serem concentrados, nós temos problemas em todas as áreas, quer dizer, o Brasil não é só prejudicado só por tarifas, apoio doméstico e subsídio à exportação.

Pelo gráfico percebe-se que açúcar, carne de aves, carne bovina, sucos, tabaco e carne suína e algumas frutas têm problemas principalmente de acesso a mercados. Estamos falando em cotas tarifárias, tarifas altas, enfim, problemas com essa essência.

A questão do apoio doméstico atinge mais os setores de soja, algodão e açúcar. O açúcar, aliás, sofre problemas de várias espécies, é um produto cujos pilares todos têm problemas.

No que tange ao subsídio à exportação, ele afeta os setores de açúcar e carnes basicamente. Em suma, percebe-se que temos problemas em todas as frentes.

Com relação a acesso a mercados, por que ele é tão importante para a agricultura brasileira? Em primeiro lugar porque acesso é um problema generalizado, que não tem bandeira pois todos os países do mundo fazem alguma malandragem em acesso: ou praticam tarifas altas, ou têm cotas, ou têm restrições não tarifárias, ou têm escaladas tarifárias, enfim, todo mundo tem culpa no cartório em acesso e alguns têm mais que outros. Subsídio já não é um problema tão generalizado, mas sim concentrado na União Européia, nos Estados Unidos e no Japão.

Todos os modelos econômicos mostram que é aí que se dá os maiores ganhos no comércio. O mundo ideal seria aquele mundo no qual se conseguiria levar a agricultura para a mesma disciplina que o setor industrial tem. Se analisarmos no mundo hoje a tarifa agrícola média consolidada é da ordem de 62%, a tarifa média da indústria é de 5%, ou seja, existe uma diferença de 20 vezes o que no mundo ideal teria que ser em trono de 3 vezes.

Se conseguirmos imaginar um mundo no qual as tarifas da agricultura caíssem para 10 %, 12% teríamos um mundo com todos os ganhos de comércio possíveis e imagináveis. Mas isto representa muito problema porque as maiores tarifas do mundo em termos médios estão nos países mais pobres. Por exemplo, os países do sudoeste da Ásia, a Índia foram os países que consolidaram as tarifas mais altas na OMC e que têm uma tremenda resistência a mexer nisso.

A Índia por exemplo alega a questão de que tem uma população rural enorme que necessita de proteção senão eles teriam índices altíssimos de desemprego, etc. Os países mais pobres praticam tarifas altíssimas, como no sul da Ásia, onde as tarifas chegam a 100%, na África central, no leste europeu, etc.

Os países mais ricos, como a União Européia e os EUA não têm tarifas médias tão altas, mas existe uma diferença entre a famosa média mediana, que mostra que existe nestes países uma dispersão tarifária que é muito complicada. O que acontece é que esses países praticam um monte de tarifas próximas a zero e depois um pequeno grupo de tarifas que chega a ser da ordem de 700%, 800% e tais tarifas refletem aqueles setores que fazem mais lobby. Se formos buscar em Washington, em Bruxelas ou em Tóquio, veremos que são exatamente aqueles que conseguem obter proteção elevada, restrições de cotas, enfim, este tipo de coisa. Neste sentido, a proteção dos países ricos é uma proteção desigual que aplica tarifas baixas que favorecem a importação de muita coisa, existe muito

comércio preferencial, mas quando se chega ao núcleo duro dos produtos há proteções extremamente altas. E o nosso problema é que não só nós nos tornamos competitivos justamente nesses produtos do núcleo duro, mas também são nesses setores que há maior investimento.

No centro-oeste do Brasil, por exemplo, encontra-se soja, carne bovina, algodão, enfim, são justamente produtos que recebem algum incentivo, seja através de apoio técnico seja através de políticas tarifárias. Disso resulta o fato que estamos fadados a negociar porque somos grandes exportadores de commodities que são muito bem protegidos pelos ricos que, aliás, têm um certo receio do Brasil pelo potencial que o país tem.

Porém, nós não podemos deixar de estar negociando em outras frentes. Por exemplo, nessa área de acesso a China e a Índia têm um consumo de açúcar e óleo de soja muito abaixo do consumo mundial e por sua vez, muito abaixo do nosso consumo. Para vocês terem uma idéia, nós não somos um país desenvolvido, mas temos um nível de consumo em determinados produtos que esses países superpopulosos, como os da África por exemplo.

Inclusive isso é uma coisa que os economistas erram muito porque costumam dizer que os mercados agrícolas são pouco dinâmicos, mas quando se analisa os números dos últimos 3 anos da soja no Brasil, por exemplo, verifica-se que houve uma expansão tão grande porque houve também uma grande demanda na China, que tem relação com a entrada da China para a economia de mercado, com o grande volume de comércio que a China tem. Então é fundamental procurar entender a questão produto a produto porque há muitas oportunidades grandes no mundo e, em muitos casos, só depende de negociação.

Para o Brasil crescer a médio e longo prazo em muitos mercados do mundo que hoje bloqueiam o comércio, nós dependemos simplesmente de negociações bem feitas. Nesse aspecto eu concordo com o que o Pedro disse sobre a Rodada do Uruguai, que ela não trouxe resultados de abertura comercial, mas eu entendo que daqui para frente nós vamos depender cada vez mais disso, porque como no mundo estão sendo criados uma série de esquemas preferenciais, muitos acordos bilaterais, nós podemos estar sendo desviados do objetivo.

Isto quer dizer que amanhã a Europa se integra com o leste, depois concede muitas cotas para a África, concede tarifas para outro parceiro e o nosso país vai sendo deslocado, porque de repente os 80 países mais pobres do mundo conseguem exportar açúcar para a Europa sem tarifa nenhuma e nós teremos que ficar a espera de uma cota, por exemplo. O pior é que este tipo de coisa tende a acontecer, principalmente se o multilateralismo fracassar.

Dessa forma, o que acontece nos países ricos é essa proteção seletiva, e os EUA são típicos nisso, especialmente no açúcar, no tabaco, no suco de laranja e no amendoim; a Europa já ataca mais para o lado de cereais, carne e açúcar e os países pobres protegem de forma generalizada.

Realizados alguns estudos tarifários, percebemos que o problema da soja não tem necessariamente problema com tarifas, mas sim um problema de escalada tarifária no óleo; quanto ao açúcar e o álcool já aparecem problemas incríveis, já aplicada a fórmula Harbinson sobre esses produtos. Se o documento passar, na fase final de implementação, a União Européia vai chegar a uma tarifa final de 68%, os EUA 74% e o Japão 65%. Isto para o açúcar bruto. Para o refinado o Japão vai a 136%, na carne de aves a EU vai a 43%, na bovina a 95% e por aí vai. Ou seja, em outras palavras, se tudo sair conforme prevê o documento do presidente Harbinson, ainda assim teremos tarifas proibitivas, extremamente altas não só nos países ricos mas também em países em desenvolvimento principalmente.

Na minha opinião esta é uma questão central e nós devemos negociar esta área em todas as frentes a fim de se conseguir alguma mudança. Por exemplo China, Índia, enfim, os países mais populosos nós temos que ter alguma sinalização de que eles vão entrar em alguma disciplina. Não quer dizer que tenha que ser agora, mas nós temos que pensar que a agricultura tem que entrar na mesma disciplina das outras áreas.

Em termos de ALCA os exercícios simulados indicam que o Brasil encontra hoje, se ponderarmos as tarifas dos países da ALCA pelas exportações, ou seja, se pegarmos os produtos exportado pelo Brasil e utilizarmos esse mix como ponderação de tarifas dos seus parceiros como meio de verificar se elas são sensíveis ou não aos nossos produtos, a tarifa efetiva que os americanos impõem sobre o Brasil é de 35%.

E o Brasil é o país mais penalizado pelas tarifas americanas nas Américas porque elas são justamente altas nos produtos que mais nos interessam, nos quais somos mais competitivos. Além disso, o esquema preferencial com os americanos não nos acrescenta nada : a tarifa é super alta, tanto a NMF quanto a preferencial, ou seja, nós não temos preferência nos produtos que nós temos mais interesse, ao contrário, temos preferência em produtos menos importantes.

Essa é uma das razões que justificam a negociação de acesso a mercados com os EUA tanto na OMC quanto na ALCA.

A ALCA é importante para a agricultura brasileira porque sem citar outros casos como o México e a Coréia que ampliaram suas exportações para os EUA e também para o resto do mundo, além de ainda termos números de

exportação medíocres comparados aos deles no mercado internacional global, nós estamos dormindo também na agricultura.

Analisando as importações agro-industriais americanas que cresceram nos últimos 15 anos, o Brasil perdeu violentamente share nesse processo: nós exportávamos mais em 1989 para os EUA do que exportamos hoje. E perdemos mercado especialmente para países como o Canadá e o México que têm acordos com os americanos.

A EU também tem bom desempenho no mercado americano, mas é mais devido a produtos de maior valor agregado enquanto que o Canadá e o México têm mais vantagens por terem acordo com os EUA, inclusive o Canadá exporta 10 vezes o que o Brasil exporta e o México mais de 5 vezes o que o Brasil exporta.

Até o Chile já alcançou o Brasil ! Ou seja, o Brasil tem um fraco desempenho exportador para os EUA especialmente devido ao fato dos nossos produtos serem bastante gravados no mercado norte-americano nos quais somos mais competitivos, também há barreiras fitossanitárias que impedem que o Brasil exporte qualquer tipo de carne in natura para os EUA.

Teoricamente a ALCA traria ganhos potenciais em termos de comércio para o Brasil se nós eliminássemos todas as tarifas e subsídios. É interessante demonstrar que os estudos indicam que os maiores ganhos que o país obteria seria advindo da queda das tarifas.

Existe aquele velho debate sobre o que é mais importante, tarifas ou subsídio. No caso da ALCA claramente a tarifa é mais importante que o subsídio em termos de efeito de comércio até porque o problema de subsídio é estritamente com os Estados Unidos enquanto que as tarifas são aplicadas por muitos países da ALCA para proteger a agricultura.

Os impactos em preços são muito pequenos e este é outro dado relevante. Os processos integrativos tendem a mudar o market share, tendem a fazer com que os países exportem mais e comercializem mais, mas não necessariamente que tenham que conviver com preços mais altos. Os preços em geral sobem num primeiro momento, mas depois tendem a se ajustar de modo que não há muita variação de preço nos processos integrativos. O que existe, na verdade, são variações de quantidade exportada, onde um país entra e o outro país sai.

Então para tirarmos algumas conclusões sobre o potencial da ALCA eu queria tentar tirar alguns pontos que têm relação com a política externa brasileira.

Primeiro estamos nesse grande debate sobre a ALCA cheia e a ALCA vazia, ou light. Qual a diferença entre as duas ? Nós que somos da agricultura gostamos de dizer que a ALCA light é a ALCA sem açúcar, mas isto para nós não

é novidade nenhuma porque nós temos o MERCOSUL light, que também é sem açúcar, sem sal... Mas enfim, a ALCA light é uma ALCA na qual somente parte dos temas são OMC plus, ou seja, alguns temas caminhariam pelo trilho da OMC enquanto a ALCA teria um foto essencialmente voltado ao acesso a mercados.

A idéia do governo brasileiro seria colocar na OMC, já que os americanos dizem que subsídios e anti-dumping são temas de OMC, temas como propriedade intelectual e serviços. Logo tiraríamos 5 temas da agenda da ALCA e jogaria para um trilho OMC.

Não satisfeito com dois trilhos, que é uma idéia que até tem certa racionalidade, o governo lançou o terceiro trilho que é o chamado “4+1” está tentando trabalhar estes três trilhos. Obviamente que quando se tem 3 trilhos, tem-se que fazer algumas perguntas. A primeira pergunta é saber quantos trens vão andar em cada trilho, a segunda é qual vai ser o tamanho de cada trem que vai andar em cada trilho, a terceira pergunta, que é muito importante, é saber quantos passageiros vão embarcar em cada trem e a quarta pergunta é saber qual a velocidade dos trens em cada trilho.

Mesmo porque nós sabemos que há um grande problema na ALCA chamado single undertaking e se há velocidades diferentes nos trilhos, pode-se romper com esse princípio importante de negociação que foi uma grande conquista. O perigo então é um trem chegar antes dos outros, pois quando se tem um só trilho, se um trem para os outros param também.

Na minha opinião o trilho de OMC faz sentido, porque é interessante uma ALCA mais enxuta já que a agenda inicial da ALCA é uma agenda muito pesada. Aproveitando que os americanos decidiram jogar para a OMC alguns assuntos faz todo sentido o Brasil querer se defender um pouco e jogar outros assuntos também para a OMC.

Quanto ao trilho “4+1”, eu o acho muito complicado porque ele envolve bilateralização e ela é um grande risco na medida em que a grande maioria dos países não está pedindo muita coisa. Se abrirmos essa possibilidade de bilateralização, podemos ser jogados para o final da fila, podemos deixar que aconteça o famoso “espaguete boldo” do Jagdish Baghawati e no qual se vai fazendo um monte de negociações bilaterais e depois as negociações não fecham no âmbito regional.

Eu me lembro que há pouco tempo eu fui aos Estados Unidos para o seminário da APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) e a conclusão desse seminário é que a APEC deveria se relançar porque a Ásia se tornou um tal “espaguete boldo” que a melhor coisa nesse momento seria reconstruir regras regionais.

Dessa forma, eu não simpatizo muito com esse trilho “4+1”, acho que o trilho da OMC é mais coerente desde que se amarrem também os resultados,

mas ainda acho que falta essencialmente um projeto mais claro. O governo Lula está querendo se diferenciar do governo FHC na área da ALCA.

Há um grupo que tem um grande preconceito histórico com relação a negociação principalmente com os EUA, mas ainda não há uma clareza, quer dizer, o que é a reconstrução do MERCOSUL ? O que é essa integração do MERCOSUL quando o Zoellick anunciou ontem que vai à Colômbia e ela está pronta para fazer qualquer acordo com os EUA ? Aliás, os andinos também estão, quer dizer, o que é essa ALCA light, essa integração sul-americana ?

Eu acho que nós ainda não temos uma clareza sobre a política comercial alternativa. A política básica de antes estava caminhando de uma maneira bastante correta.

Além do mais, tem este mundo dos bilaterais que é um third best, ou seja, é a pior opção porque eu ainda acho que temos que ser multilateralistas por princípio e temos que dar opções aos grandes regionalismos ao invés dos pequenos acordos país a país. Até porque o Brasil não vai se beneficiar de acordos pequenos, mas precisa de acordos mais amplos.

Isto é um pouco o que eu penso sobre a ALCA. A integração do continente americano, com o maior país do mundo, é uma oportunidade comercial extraordinária e nós não podemos deixar de jogar. Eu sou completamente contra a possibilidade do Brasil se retirar das negociações, muito pelo contrário, o Brasil tem que negociar até o final e aí pode tomar uma decisão que tem que ser sempre soberana sobre aquilo que convém ou não.

Ademais também há aquela impressão falsa de que negociar com a União Européia é mais fácil do que com os EUA, quando na verdade as duas negociações estão intimamente ligadas. Não existe negociação exitosa com a UE se a negociação com a ALCA não estiver caminhando ao lado e vice-versa.

Por fim eu gostaria de chegar a algumas conclusões, primeiro sobre perspectivas gerais e depois sobre o setor. Conclusões gerais de perspectivas : eu acho que em primeiro lugar é preciso ter em mente que a explosão de acordos regionais e bilaterais vai continuar. O mundo caminha para isso, é muito dinâmico nesta área, então mesmo que acreditemos no fato que as negociações da OMC vão se atrasar, isto não vai deixar o mundo estagnado.

Existe uma falsa impressão de que se Cancun fracassar, vai parar todas as outras negociações, mas isto não é verdade. Primeiro que a OMC não pára, ela pode até se reorganizar depois de um certo tempo, eliminar a cláusula de paz. Segundo que a explosão de acordos bi-regionais vai continuar porque todos os países estão negociando alguma coisa, inclusive a China que não gostava muito deste jogo já aprendeu e percebeu que pode tirar muitos benefícios disso.

Na minha opinião nós temos que continuar o jogo e tal jogo bilateral tem relação muito estreita com acesso a mercados. Os subsídios à exportação vão ser paulatinamente eliminados.

O subsídio clássico à exportação, que é hoje aquele que os europeus monopolizam, dependem essencialmente de uma reforma adicional na PAC que inclua o açúcar, as carnes e os lácteos, mas eles são muito pequenos. Hoje representam cerca de U\$ 2 bilhões num universo de apoio interno superior a U\$ 100 bilhões no mundo, sendo portanto um subsídio pelo qual nós não devemos brigar porque além de representar cerca de menos de 2%, é uma questão de ajustes e de tempo até eles serem totalmente eliminados.

O problema essencial em negociação é o apoio interno, aquilo que o Pedro falou, que é o dumping via apoio interno, ou seja, o produtor recebeu um cheque que complementa sua renda e portanto ele pode exportar a um preço bem mais baixo do que o valor de custo real. Apoio interno depende da reforma da PAC que foi o elemento para essa caixa andar e pelas estimativas que nós fizemos no ICONE a Europa vai cumprir as adequações que constam do documento Harbinson. Frise-se mais uma vez que estamos falando do mundo dos acordos e daquilo que está no texto definido como caixa amarela- a Europa pode cortar 60% nesta caixa e 50% na caixa azul sem grandes dificuldades.

A Europa tem plenas condições de fazer isso através das reformas da PAC que já foram introduzidas, mas isso não quer dizer que a produção e os preços da UE vão cair. Simplesmente o que vai acontecer é que o dinheiro que o agricultor recebia via preço vai entrar via pagamento desconectado da produção. Ou seja, é um cheque que vinha através de tonelada de grãos e que vai vir agora via bancária.

Dessa forma, o produtor do interior dos EUA , quem já foi a Iowa sabe que só tem milho lá, o que ele vai fazer com o cheque ? Plantar milho.

Sob a ótica da OMC, existe uma possibilidade grande deles atenderem algumas reivindicações sobre subsídios, mas acesso a mercados vai ser a nossa cruz porque é um problema generalizado no mundo todo, até nos países mais pobres.

Aliás, uma das coisas mais horrorosas desse documento Harbinson é que prevê a criação de mais exceção para países pobres, tais como a idéia de produtos especiais, ou seja, produtos especiais que não seriam disciplinados nunca e que o país faz o que quiser, salvaguardas especiais e os chamados esquemas preferenciais.

Aqui a situação se complica, sem falar na questão da multifuncionalidade que vai ser para o Brasil um problema crescente na área das barreiras não-tarifárias. Neste sentido, o documento Harbinson tentou de certa forma fixar o meio do caminho.

Finalmente concluindo eu acho que a agricultura foi o setor que permitiu ao Brasil estreitar como demandante. Ela tem um papel, que um dia vai ser reconhecido, de ter tornado o país ofensivo quando ele sempre teve posturas defensivas, pois nós classicamente sempre procurávamos nos defender dos acordos, enfim, salvar a nossa pele. Por conta da agricultura e do desempenho que ela vem tendo o Brasil tem tido uma postura ofensiva nesse setor.

Então, o que é de se esperar de uma negociação como a da ALCA por exemplo ? Primeiro é preciso ter clareza sobre alguns pontos. Os maiores impactos sobre as liberalizações brasileiras já ocorreram, quer dizer, existe uma falsa idéia que se nós nos integrarmos a indústria vai desaparecer, enfim. A indústria já sobreviveu a um senhor chamado Gustavo Franco que jogou com uma sobrevalorização cambial profunda, taxa de juros elevadíssimas e abertura comercial rápida, ou seja, quem passou de um tarifa de 55% em 1987 para 12% em 1997 com câmbio sobrevalorizado, com taxas de juros daquelas já passou pela fase mais difícil que foi a de ajuste.

Outra falsa idéia é a respeito do câmbio. As pessoas se preocupam muito com tarifas, mas as s tarifas médias no Brasil hoje são de 12%, as tarifas efetivas são de 7% porque há muitos esquemas de preferência já negociados no MERCOSUL, enquanto que o câmbio às vezes varia 30% em 3 semanas.

O dano que a volatilidade do câmbio faz é muito maior do que uma tarifa reduzida em 20 anos poderá fazer, isto sem mencionar que a integração deve ser um elemento indutor de correção de políticas públicas. Ademais existem as flexibilidades pelas quais a indústria pode se proteger do processo integrativo através das tarifas consolidadas que são sempre mais altas, das listas tardias, das listas positivas no caso de serviços, etc. Existem, na verdade, elementos para que esta integração ocorra de um modo suave.

O Brasil tem a opção de se integrar ao resto do mundo, de elevar o seu ridículo volume de comércio internacional de 10% do PIB para 20%, 25% ou até 30% e para isso vamos ter que importar mais para exportar mais, porque não existe isso de só exportar desde de David Ricardo. Esta idéia mercantilista de só exportar e não importar nada é ridícula porque é através de um processo equilibrado de exportações e importações que iremos aumentar nosso nível global de comércio, até porque senão vamos deixar de assinar acordos afinal nenhum país quer só perder, especialmente estes com os quais nós negociamos.

Em suma, o Brasil tem que estar preparado para aumentar seu nível global de comércio, o papel dos contenciosos é fundamental nesse jogo, a cláusula de paz é fundamental também e o que falta em agricultura é o fim das dubiedades em termos de ofertas. Por exemplo, o Brasil fez a pior oferta na ALCA e na

agricultura, a oferta que foi feita, chamava de exceção os produtos que nós queremos ter acesso na Américas.

É imperativo que o Brasil consiga mudar esse foco e que passe a encarar esse processo com mais seriedade.

Muito obrigado.

MARCELO CALLIARI, chairman:

Retomando os trabalhos eu passo a palavra ao Renato Henz. Ele tem funções de assessoramento na área de negociações internacionais no Ministério da Agricultura e é provavelmente uma das maiores memórias vivas de negociações comerciais nesta área no Brasil pelo tempo que ele tem participado ativamente das negociações nesse setor.

RENATO HENZ, MAPA:

(Negociações agrícolas no acordo MERCOSUL/ CE)

Inicialmente gostaria também de agradecer o convite feito pelos organizadores deste evento. É sempre com satisfação que recebemos convite para participar de eventos como este, que se constituem em oportunidade para divulgar e debater o trabalho que vem sendo desenvolvido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento na área de negociações internacionais. É um trabalho cuja importância vem cada vez mais sendo reconhecido, assim como vem sendo reconhecida a importância da própria agricultura brasileira, que sempre foi vista como um patinho feio, como um setor atrasado, mas que hoje se encontra na linha de frente nas negociações internacionais, assim como da própria economia brasileira.

Na divisão de temas a serem apresentados neste painel me coube apresentar o andamento das negociações do Acordo MERCOSUL/União Européia. Ao tratar desse assunto não se pode deixar de também mencionar, pelo menos em suas grandes linhas, as recentes mudanças decididas na Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia, parceiro com o qual estamos negociando este Acordo.

O trabalho que apresentarei foi elaborado em conjunto com colegas da equipe da Secretaria de Política Agrícolas-SPA, em particular com Eduardo Sampaio Marques, que participa da equipe de negociações do Acordo MERCOSUL/União Européia. Essa [mostrando no telão] é a forma como minha

apresentação está estruturada. Vou apresentar os pontos aqui indicados, tecer alguns comentários gerais sobre eles e, ao final, também farei alguns comentários sobre a reforma da PAC, porque esta reforma, tal como desenhada, pode vir a ter importante influencia no processo negociador do Acordo.

A União Européia [apresentando algumas informações], bloco com o qual estamos negociando, é um grande mercado em termos mundiais e é também principal destino das exportações agrícolas brasileiras. Contudo, de uma maneira geral, os produtos com maior valor agregado tendem a ter dificuldades de acesso ao mercado europeu. Ou seja, o sistema agro-processador da UE tem todo o interesse na importação de matérias-primas baratas, pelo menos daquelas não produzida na UE. Portanto, a política de acesso está estruturada, por meio da escalada tarifária, favorecer este acesso. Por exemplo, o cacau tem o acesso facilitado, assim com tantos outros produtos primários que não competem com a produção comunitária, mas o chocolate é protegido. É nesta lógica que o principal produto agrícola de exportação do Brasil para a UE é o farelo de soja, que é usado como insumo na produção de carnes.

Assim, o problema reside no fato de que, embora seja um grande importador de produtos agrícolas, as importações são feitas de forma seletiva, de maneira a não prejudicar a produção agrícola local e a favorecer sua indústria agro-processadora. Via de regra, esta seletividade é feita pela proteção a produtos com maior valor agregado, e sobre os quais se pode ter um maior controle do mercado, via marcas, o que não é possível no caso de commodities.

A tarifa média aplicada à importações de produtos agrícolas na União Européia é de 30%, mas este nível é muito superior para alguns produtos, tais como os lácteos, cuja a tarifa chega a 85%, cereais a 50% e carne a 70%. Outro problema na estrutura tarifária da UE é a adoção da escalada tarifária. Por exemplo, para o farelo de soja, que é um insumo importante para a produção de carnes na Europa, a tarifa é zero, enquanto que para o óleo a tarifa é de 7%, para a cadeia do fumo e de couros o mesmo se verifica. Além disso, a UE concede subsídios às exportações, que é também um tem um importante apoio à sua produção agrícola.

É diante deste cenário que se apresenta esta negociação com a União Européia.

Em termos de números [mostrando as estatísticas no telão], do total dos destinos das exportações agrícolas brasileiras, segundo a classificação da OMC que exclui alguns itens da atividade agrícola tais como pescados e produtos de origem florestal como madeiras e celulose, verifica-se que a UE é o destino de 41% das nossas exportações. Estes números confirmam a importância desse bloco para o comércio exterior brasileiro.

Os Estados Unidos, por sua vez, têm uma estrutura de produção mais competitiva com a nossa, razão pela qual o destino de nossas exportações para aquele mercado é relativamente menos importante.

Quanto à origem das importações brasileiras, estas estão quase que restritas ao MERCOSUL, constituindo-se principalmente de trigo, arroz e lácteos. A UE é a segunda maior fonte das importações brasileiras de produtos agrícolas, sendo composta basicamente por produtos de maior valor agregado, tais como queijos, vinhos e outros produtos regionais.

Outro fator importante para identificar o bloco é o fluxo total de comércio, ou seja, importações mais exportações. Por este critério a UE é o bloco/país com o qual se tem o maior volume de comércio entre os parceiros comerciais. Diante deste dados os representantes europeus tentam desautorizar os argumentos de que seriam protecionistas, afirmando que são grandes compradores de nossos produtos agrícolas. Efetivamente a UE importa muita matéria-prima do MERCOSUL e de outros países em desenvolvimento para atender sua indústria agro-processadora.

Quanto aos principais produtos de nossa pauta de exportação, a União Européia tem um papel importante em sua absorção. As importações européias estão muito concentradas em soja. Este resultado decorre de acordo feito no início da década de 60, entre Estados Unidos e União Européia. Neste entendimento houve a decisão da UE de liberalizar o mercado de oleaginosas e de proteger o mercado de cereais. O interesse europeu naquele momento era o de preservar o mercado de cereais e, em troca, liberalizou o mercado de soja, o que permitiu que houvesse um grande volume de exportações de soja e seus subprodutos para aquele bloco.

A UE é também significativa importadora de outros produtos, tais como carne bovina, suco de laranja, frango, café, etc. Observando-se esta pauta percebe-se que são produtos de baixo valor agregado, em função da estrutura tarifária da União Européia, que, como já mencionado, facilita a entrada de matérias – primas e protege a produção de maior valor agregado de sua agroindústria.

Desde o início das negociações a posição brasileira, e em particular do setor agrícola brasileiro, vem sendo a de que estas negociações teriam que ser abrangentes, ou seja, que nenhum setor ou produto fosse excluído. A posição inicial da União Européia era a de excluir alguns setores, ou pelos menos alguns produtos, particularmente do setor agrícola. Esta proposta não era aceitável por parte do MERCOSUL, já que significava entrar numa negociação com a União Européia deixando de fora justamente produtos em que esta região tinha

vantagens comparativas. Para o MERCOSUL a negociação teria que liberalizar todos os setores, sem exceções.

Também se exigia a aplicação do princípio do equilíbrio, pelo qual os resultados teriam que ser, como um todo, balanceados. Este princípio seria redundante já que se em qualquer negociação em que se entra se espera que os resultados sejam equilibrados. Outro conceito que se pode incluir em negociações é o da existência ou não de colheita antecipada, ou seja, se alguns resultados já entrariam em vigor antes do final das negociações como um todo. Em contraposição a este princípio a tendência seria a de se adotar o “single undertaking”, no qual não haveria antecipação de resultados enquanto a negociação estiver em andamento, e esta só ser considerada concluída quando as diferentes negociações setoriais estivessem concluídas. O princípio é o de que nada está negociado enquanto tudo não estiver negociado, o que facilita definir mais claramente se há equilíbrio na negociação. Só quando se dispõe dos resultados de todas as negociações setoriais se pode ter a noção dos ganhos e das perdas, e portanto se o resultados, em seu conjunto, é vantajoso ou não.

A estrutura da negociação MERCOSUL/ União Européia tem como entidade decisória mais elevada as reuniões ministeriais, na qual se tomam as grandes decisões e se dá orientações às instâncias operacionais. Abaixo da instância Ministerial existem os comitês. Há o Comitê de Negociações Biregionais (CNB) ao qual se subordinam três grupos de trabalho: o de bens, que trata do comércio de bens propriamente dito, das medidas sanitárias e fitossanitárias, das salvaguardas e das regras de origem, temas estes vinculado ao comércio de bens; o de comércio de serviços, propriedade intelectual e investimentos; e o terceiro grupo que trata de compras governamentais, política da concorrência e solução de controvérsias.

Existe ainda a idéia é que se tenha alguns acordos bilaterais. Por exemplo, no caso específico dos temas sanitários e fitossanitários, dada à dificuldade de negociação como bloco, a idéia é criar uma acordo guarda-chuva entre MERCOSUL e União Européia abaixo do qual haveriam negociações bilaterais entre os países do MERCOSUL e a União Européia.. A exigência do acordo guarda-chuva nesta área seria para dar respaldo às negociações bilaterais.

Para o setor de vinhos e espirituosos também há uma proposta específica da União Européia, que contempla o reconhecimento das Indicações Geográficas. Esta proposta não se constitui em novidade já que é incluída em todos os acordos em que a UE participa, como forma de criar jurisprudência e facilitar a introdução deste conceito de particular interesse da UE nos foros multilaterais em que atua.

A União Européia tem liberalizado lentamente alguns setores, mas procura preservar a proteção às suas marcas tradicionais, associando-as à indicações geográficas, e assim o controle sobre o mercado de produtos de alto valor agregado. Para tanto necessita que estes produtos sejam reconhecido como de origem européia.. Daí a importância da inclusão do tema “indicação geográfica” em todas as negociações que a União Européia participa.

Quanto ao local de realização das reuniões do Comitê de Negociações Bilaterais - CNB, foi adotado o critério de alternar entre reuniões no MERCOSUL e na União Européia, sendo que a última reunião do CNB foi realizada na cidade de Assunção, Paraguai, uma vez que na ocasião cabia a este país a Presidência Pro-Tempore do MERCOSUL.

Com base na estrutura e cronograma das negociações expostos acima, as partes tiveram que fazer as suas ofertas na área de bens. Vou tratar com mais detalhes da oferta na área de bens uma vez que os interesses da agricultura estão sendo tratados basicamente nesta área.

A oferta inicial da União Européia cobria 90% das exportações do MERCOSUL para aquele bloco e 60% das exportações agrícolas, sendo, aparentemente, uma proposta bastante expressiva. Assim, nesta primeira oferta deixou de fora 10% do que o MERCOSUL exporta para a União Européia. A oferta previa ainda cinco fases de desgravação: um grupo de produtos seria incluído na fase A e teria desgravação imediata de 100%; outro grupo de produtos na fase B seria desgravado em quatro anos; o grupo de produtos C em 7 anos, o grupo de produtos D em 10 anos e uma outra categoria de produtos E sem data para a desgravação. Esta última categoria entraria nos 10% dos para os quais não havia oferta para na lista da UE.

Um dos problemas dessa oferta é que só contempla a desgravação no componente “ad valorem” da tarifa aplicada ao produto, e a União Européia utiliza muito tarifas específicas, que concedem uma proteção maior que as tarifas “ad valorem”. Estas tarifas específicas são aplicadas principalmente nos produtos mais sensíveis para a UE. Portanto, na oferta da UE não haveria uma desgravação efetiva para aqueles produtos de maior sensibilidade, e de maior interesse do MERCOSUL, sendo este um dos principais problemas da oferta. Assim, esta oferta foi avaliada como muito tímida por causa das categorias de produtos e dos prazos estabelecidos. Para a categoria E não houve oferta, não havendo portanto previsão para a desgravação total dos produtos nela incluídos.

Uma estimativa feita mostra que aproximadamente 28% das importações agrícolas da UE provenientes do MERCOSUL já têm tarifa zero. Portanto, no curto prazo esta não é uma oferta significativa porque a União

Européia, como foi comentado anteriormente, tem uma tarifa média relativamente baixa, visto que os produtos que interessam à agroindústria processadora européia, as matérias-primas, já possuem tarifas baixas. Portanto, o impacto dessa primeira oferta seria pequeno porque grande parte das exportações do MERCOSUL já se beneficiam de tarifa zero.

Outro problema que a oferta apresenta é que sobre grande parte dos produtos do nosso interesse se aplicam tarifas proibitivas e portanto estes produtos não entram nas estatísticas do comércio entre os blocos. Na realidade os europeus fizeram uma proposta sobre o fluxo efetivo de comércio, o que não é muito representativo porque para grande parte do comércio potencial as tarifas são restritivas ao comércio, excluindo na prática estes produtos do cálculo da oferta..

Outra questão é que numa grande parte da oferta apresentada pela UE, esta aceitaria negociar apenas por meio de cotas e este é uma dificuldade porque uma cota que satisfaria o interesse brasileiro teria que ser muito grande. A União Européia está acostumada a negociar com países pequenos, em que a cota equivalente a carga de um navio já resolve o problema daquele país. Contudo, no caso do MERCOSUL, que em conjunto é uma das maiores áreas produtoras agrícolas do mundo, as cotas teria que ser muito grandes para atender minimamente o interesse da região. O volume necessário para atender os interesses do MERCOSUL provavelmente afetaria o funcionamento da PAC pelo volume de produtos que entraria no mercado europeu.

Logo, a UE se dispõe, no caso de alguns produtos sensíveis, em não tratar a abertura do mercado por meio de tarifas, mas com cotas, o que dificilmente poderia atender os interesses do MERCOSUL pelo motivo antes indicado. Negociar com países pequenos do Caribe, com muitos países africanos é uma coisa, pois é fácil conceder uma cota que atenda aos interesses locais, outra coisa é procurar atender numa negociação bilateral os interesses da maior região exportadora de produtos agrícolas do mundo e que é, ademais, extremamente competitiva.

Foram ainda feitas outras propostas específicas. No caso do setor de peixe a UE propôs abrir o mercado de atum, desde que o MERCOSUL abrisse suas águas territoriais para a pesca de barcos europeus. A proposta tem em vista reduzir a elevada ociosidade do setor pesqueiro europeu. Em princípio não haveria interesse do MERCOSUL nesta proposta específica para a pesca.

Da mesma forma, para o setor de vinhos os europeus propuseram o reconhecimento de indicações geográficas. Esta seria um proposta vinculada e condicionante à oferta apresentada para o acesso a mercados.

Por sua vez, o MERCOSUL apresentou em outubro de 2001 a sua primeira proposta. Esta incluía uma série de condicionalidades. A proposta

abarcou apenas 32% das importações do bloco provenientes da União Européia, ou seja, 7319 itens, e uma desgravação não-linear também em 5 fases.

A lista de itens tarifários sem cronograma de desgravação, que seria equivalente aquela categoria E ou Z da União Européia, contemplava, portanto, 68% do total das importações provenientes da União Européia. Por insistência da Argentina, na lista sem cronograma de desgravação foram incluídos mais de 500 itens referentes a lista de produtos agrícolas. Esta é uma contradição e uma das fraquezas da proposta do MERCOSUL que, ao mesmo tempo que exige que a União Européia abra seus mercados agrícolas, retira 500 produtos agrícolas de sua oferta. A mensagem é de que estaríamos preocupados com a competitividade das exportações da União Européia. Ademais, muitos desses 500 itens não incluídos na oferta do MERCOSUL são prioritário para o Brasil, tais como carnes, açúcar, suco de laranja, etc.

Assim, o próprio MERCOSUL não colocou em sua oferta produtos que são altamente competitivos. Qual a razão disto? Foi em decorrência da metodologia de elaboração da oferta adota pelo MERCOSUL. Esta metodologia foi consolidar a oferta individual dos quatro países, adotando-se, para efeito da oferta conjunta, o pior pedido feito nestas listas.. Por exemplo, a Argentina tinha problema com o açúcar, então não colocou este produto em sua lista de oferta. Ao consolidar a lista dentro desta metodologia não constou da oferta final produtos tais como carnes, açúcar, suco de laranja, etc, em função de problemas em alguns dos demais países do MERCOSUL.

Em função desta metodologia muitos produtos do interesse brasileiro, embora incluídos na lista de oferta brasileira, não constaram da oferta apresentado pelo MERCOSUL à UE. Este fato permitiu até mesmo ironias por parte dos negociadores europeus, uma vez que nossa oferta não seria compatível com a propalada ambição do MERCOSUL na área agrícola em função da alegada competitividade nestes produtos na região.

Além disso, como já mencionado, a oferta do MERCOSUL apresentava algumas condicionalidades. Esta eram, basicamente que a União Européia não aplicasse preços de entrada aos produtos originários do MERCOSUL, que a UE eliminasse picos tarifários antes mesmo de se iniciar do processo de desgravação propriamente dito, que não aplicasse subsídios e medidas de efeito equivalente às exportações. Condicionava ainda sua oferta à realização de consultas para evitar deslocamentos de exportações de uma das partes a terceiros mercados. Quanto a esta última condicionalidade, um exemplo : se a União Européia for subsidiar o frango no Oriente Médio, teria que primeiro discutir com o MERCOSUL os eventuais impactos do deslocamento de nossa exportações para aquele mercado decorrentes dos subsídios, e as eventuais compensações.

Outra condicionalidade importante seria a possibilidade de aplicação de medidas compensatórias para neutralizar os efeitos distorcivos decorrentes de medidas de apoio interno e de subsídios às exportações no comércio regional, ou seja, que não se aplicasse a “cláusula de paz” no comércio bilateral liberalizado. O princípio é o de que só se ofereceria tarifas mais baixas nos casos em que os produtos não fossem objeto de subsídios. Este mesmo tipo de condicionalidade está também sendo proposto na ALCA.

Portanto, a primeira oferta do MERCOSUL foi apresentada com esta série de condicionalidades, cujo resultado prático seria o de desestruturar a PAC. O que o MERCOSUL estava propondo era que aceitaria negociar, a partir de sua oferta bastante tímida, desde que os europeus desmontassem sua política agrícola comum.

Num segundo momento, no sentido de dar maior pragmatismo à sua oferta, as condicionalidades foram flexibilizadas por meio de sua aplicação produto a produto. Assim, sua aplicação dependeria da situação específica de cada produto incluído na oferta, estando esta condicionada ao exame de alguns elementos, tais como subsídios concedidos ao mesmo, a existência de produção concorrente no MERCOSUL, entre outras. Neste caso a UE não necessitaria alterar sua política agrícola, mas o MERCOSUL examinaria caso a caso o produto e a oferta apresentada valeria enquanto essas condições fossem cumpridas.

Em suma, neste segundo momento houve esse maior pragmatismo no processo negociador ao se flexibilizar aquelas condicionalidades iniciais que, na prática, seriam muito difíceis de serem cumpridas.

Uma das principais razões para a introdução das condicionalidades é esta aqui (mostrando no telão), os elevados subsídios concedidos pela União Européia à sua agricultura. A oferta do MERCOSUL foi adaptada exatamente para tratar das distorções causadas pela aplicação destas medidas de apoio interno. Neste sentido, o MAPA propôs que os instrumentos de defesa comercial a serem negociados no âmbito do acordo do MERCOSUL contemplassem todos os itens tarifários cobertos pela negociação e que o Acordo não contivesse exceções que limitem sua aplicação a produtos agropecuários, a exemplo da “cláusula de paz” existente no Acordo sobre Agricultura da OMC.

Na prática a oferta do MERCOSUL estaria condicionada à possibilidade de se acionar os instrumentos de defesa comercial para aqueles produtos. Esta é uma das razões da postura conservadora adotada por outras delegações do MERCOSUL, não justificável, uma vez que esta condicionalidade pode atender a preocupação em relação aos subsídios concedidos pela UE. Por meio da adoção desta condicionalidade o problema das importações subsidiadas

poderiam ser contornados, não se justificando a oferta pouco ambiciosa apresentada pelo MERCOSUL.

De qualquer maneira foi esta condicionalidade que deu ao governo brasileiro segurança para fazer uma oferta que contemplou todos os produtos, mesmo aqueles subsidiados.

Sobre a proposta do MERCOSUL, como já mencionado, as ofertas feitas para as categorias A, B e C, a estrutura é basicamente esta indicada no slide, e tiveram como critério de enquadramento o atual nível tarifário em que hoje se encontram na TEC (Tarifa Externa Comum). Este critério também nos causou certas dificuldades. Aplicando-se este critério, os produtos que estão na TEC com tarifa zero entram na primeira categoria com imediata eliminação de tarifa. Produtos com tarifa de 2% na TEC entram na oferta com uma redução de 50% ao final do primeiro ano, zerando a tarifa, ou seja, concedendo 100% de margem de preferência, ao final do oitavo ano. Quanto aos produtos com tarifas entre 4% e 10% a oferta é de redução de 10% no primeiro ano, mais 10% a partir do quarto ano até completar desgravação total ao final do décimo ano.

O critério parte do pressuposto de que os produtos com tarifa mais baixa seriam menos sensíveis; produtos com tarifas mais altas mais sensíveis. Logo se aceleraria o processo de acesso ao mercado do MERCOSUL para os produtos de tarifa mais baixa. Isto, todavia, acabou gerando problema porque o açúcar na TEC está com tarifa por volta de 16%, sendo seu cronograma de desgravação menos ambicioso. Em função deste critério houve reclamações do setor privado brasileiro produtor de açúcar que pretendia uma oferta mais ambiciosa para o produto. Mas isto, como explicado, decorreu da metodologia adotada, de se fazer uma oferta mais ou menos ousada de acordo com o nível tarifário do produto na TEC. Alguns grupos de produtos, assim com na oferta da UE, não foram incluídos em nenhum dos cronograma de desgravação. Assim, foram excluídos da oferta alguns setores, como, por exemplo, o setor químico, e que deve ser negociado juntamente com os demais setores que ficaram de fora das ofertas. Em suma, este é o esquema de desgravação proposto pelo MERCOSUL.

Passada a etapa de se apresentação das ofertas iniciais, hoje estamos numa fase de melhorias de ofertas. Para o MERCOSUL o critério de agregação dos 4 países foi mantido, o que continua prejudicando a ambição na oferta, e portanto os interesses agrícolas brasileiros. . Contudo, neste novo exercício, diante da necessidade de se melhorar as ofertas, os países tiveram que fazer um esforço adicional para que, ao se consolidarem as 4 propostas, houvesse uma significativa melhora na oferta do MERCOSUL. O Brasil neste processo incluiu na oferta todos os produtos cujas exportações anuais brasileiras ultrapassam US\$

5 milhões, adicionando ainda alguns itens específicos que foram detectados com tendo potencial para crescimento de exportação.

Na nova oferta do MERCOSUL, dos 32% do comércio inicialmente cobertos, já se atinge 83% do comércio para os quais se propõe cortes tarifários. Alguns problemas continuaram pelo fato de continuar prevalecendo o critério da pior oferta entre os 4 países e continuar excluindo produtos e setores importantes, como o químico, da negociação. Além disso, existem as condicionalidades impostas, tanto aquelas proposta pela agricultura, já mencionadas, como outras apresentadas na negociação mais geral, e que estão sujeitas a muitas controvérsias: as cláusulas da indústria nascente e de balanço de pagamentos. Nestes casos, o Brasil quer reservar a possibilidade de, se amanhã se instalar uma nova indústria ou que venha a ocorrer problemas de balanço de pagamentos, retirar a oferta feita para algum produto e aumentar sua tarifa. Esta é uma questão muito discutida, mesmo internamento no Brasil, em particular quanto a oportunidade e a conveniência de se ter cláusulas destes tipo.

A necessidade desta melhoria das ofertas decorre de normas da OMC para o reconhecimento do Acordos regionais como área de livre comércio. Este reconhecimento é necessário para que se possa manter tarifas preferenciais no comércio bilateral. As disciplinas da OMC exigem que os acordos regionais, para serem reconhecidos como tal, devem liberalizar uma parcela importante do comércio para não se torne um mero artifício para permitir tratamento discriminatório entre os países. A norma da OMC menciona que a liberalização deve cobrir um valor substancial do comércio. Não se tem um valor específico mas se imagina que seria algo em torno de 85%, e se tem trabalhado com este percentual.

Com a apresentação deste última oferta, já se chega próxima a este valor.

Os problemas que se pode constatar nestes dois pedidos de melhorias de oferta é que o pedido do MERCOSUL contem as já mencionadas condicionalidades e, quanto ao pedido da União Européia, uma certa arrogância na apresentação do pedido, pelo fato de não respeitar a oferta feita pelo MERCOSUL. Os pedidos de melhoria deveriam ser feitos sobre a oferta inicial feita pela contraparte. O MERCOSUL ao fazer seu pedido de melhoria de oferta o fez com base na oferta da União Européia, mantendo a mesma estrutura e tendo os pedidos iniciais como base. Contudo, a UE desconheceu o pedido inicial do MERCOSUL é fez o pedido de melhoria em um formato e em base diferente daquela por nós apresentado. Isto acabou causando um certo constrangimento na delegação do MERCOSUL.

Além disso, a oferta européia desconsiderou as assimetria entre os compromissos que se esperaria numa relação entre União Européia/

MERCOSUL, ou seja, que a oferta européia representasse uma assimetria em favor dos países do MERCOSUL, menos desenvolvidos. Contudo, uma interpretação feita da oferta européia indicava que a proposta final geraria, de fato, um desequilíbrio em favor da União Européia.

Esta posição de superioridade se manifesta inclusive em declaração do Comissário Pascal Lamy, que tem repetidamente declarada, a partir da reforma da PAC, que agora os europeus têm algumas “moedas” no bolso que lhes dá uma grande margem de barganha. Logo, quem quiser negociar com eles que o façam concedendo boas vantagens, porque agora eles têm algo para dar em troca. Trata-se de uma posição que se poderia chamar até mesmo de neocolonialista, ao tratar desta forma países que precisam ampliar mercado para crescer.

Esta foi a tônica da última reunião do CNB. Como a União Européia já definiu a sua reforma, os europeus acreditam que estão em condições de pressionar o MERCOSUL, uma vez que consideram que a partir desta reforma eles têm algo a oferecer na área agrícola.

A conclusão que se pode tirar a esta altura das negociações é que o agronegócio brasileiro tem muito interesse em resultados concretos e, para que se viabilizasse um acordo, nesta nova fase devemos adotar uma postura mais pragmática e abandonar algumas das posições principistas iniciais para que tal acordo seja possível. Aquelas propostas iniciais, de que nós só iríamos negociar se os europeus eliminassem a PAC, os subsídios à exportação e os apoios internos, certamente eram propostas principistas, ainda que coerentes naquele estágio das negociações.

Na medida em que a negociação avança e os interesses vão sendo identificados é que estas propostas de condicionalidades foram sendo ajustadas e flexibilizadas à nova etapa da negociação. Contudo, vamos continuar atuando na OMC, que é o foro multilateral adequado para tratar dos chamados temas horizontais, para que os mesmos sejam adequadamente disciplinados.

A importância dada aos acordos regionais, tanto no âmbito da ALCA quanto com a União Européia, decorre do fato de que alguns setores apostam, dadas as dificuldades de negociação de acesso a mercados no foro multilateral (OMC), que tais dificuldades possam ser contornadas por meio de acordos bilaterais. No entanto, considero que se o Brasil, ou MERCOSUL como um todo, fosse uma região com pequeno potencial exportador, tal como seria, individualmente, o Uruguai ou o Paraguai, para os quais interessa uma lista e um volume muito pequena de produtos, a alternativa de melhoria do acesso a mercado pela via bilateral poderia ser uma solução.

Já no caso da agricultura brasileira, e mesmo da argentina, seria muito difícil por parte da UE a concessão de uma cota que viesse resolver efetivamente

o interesse da produção brasileira. Assim, embora a UE tenha demonstrado o interesse de conceder acesso para alguns produtos sensíveis por meio de quotas, e não por redução de tarifas, é muito pouco provável que o volume destas quotas possa atender os interesses do setor agrícola do MERCOSUL.

Contudo, a posição brasileira vem sendo esta. Reconhecendo as dificuldades de maior avanço no âmbito multilateral, não se deve descartar a possibilidade de se melhorar o acesso no âmbito das negociações regionais, inclusive como forma de pressionar os demais parceiros nas negociações em andamento na OMC. Na medida em que se faz um acordo, seja no âmbito da ALCA, seja com a União Européia, países de outras regiões relutantes ao processo de abertura, podem perder mercados em função dos processos de integração regional, o que os estimularia a avançar nas negociações multilaterais no sentido de reduzir as preferências negociadas.

Percebe-se que essas negociações regionais têm este impacto positivo, ou seja, elas forçam que no âmbito multilateral haja um avanço maior.

Para concluir, farei alguns comentários sobre a reforma da PAC. No documento de revisão de meio período (“Mid-Term Review”), documento elaborado pela Comissão Européia a pedido do Conselho europeu, e preparado com vistas a avaliar o andamento da reforma denominada Agenda 2000, uma das constatações, entre outras, foi a de que os consumidores europeus estariam associando a qualidade dos produtos consumidos não só a fatores inerentes ao mesmo, ou seja, a qualidade não se restringiria às características intrínsecas do produto, mas também às condições ambientais, laborais e de bem estar animal, entre outras, em que ele é produzido.

Contudo, existiria ainda um hiato entre a preferência por qualidade que os consumidores expressam, inclusive em relação às condições de produção, e a maneira como eles se comportam no mercado. Isto é muito interessante, porque a idéia de que a sociedade européia estaria querendo produtos de qualidade, como a Comissão Européia divulga, na verdade não seria de todo correta porque na realidade o consumidor europeu não estaria disposto a pagar mais pelo custo adicional da produção sobestas condições.

Outro ponto importante é que na agenda 2000, adotada em 1999, os consumidores viam claramente as suas preocupações e expectativas refletidas nos objetivos nela acordados. No entanto, eles hoje estariam menos confiantes se instrumentos da atual política estariam atingindo de forma adequada estes objetivos. Isto significa que foi feita uma agenda de reformas, a chamada Agenda 2000, com base nas expectativas da sociedade, e sobretudo dos consumidores, e acreditava-se que estas expectativas estavam de fato nela contidas. Três anos

depois se constata que os instrumentos da atual política não seriam compatíveis com aquelas expectativas.

Devido a esta constatação é que houve a proposta, adotada em julho passado, de uma mudança radical nos instrumentos da política, ou seja, a reforma da Agenda 2000 mantinha os mesmos instrumentos que basearam a reforma de 1992, inclusive o vínculo entre benefícios e produção. A proposta da nova reforma foi a de que este vínculo deveria ser quebrado para se atingir aqueles objetivos e preocupações da sociedade. Ou seja, reconhecia aquilo que os verdes e as ONG's diziam, que a PAC mantinha sua característica "produtivista", que ela só levava em conta a produção e produtividade, e não a qualidade ambiental, a qualidade do produto, do bem-estar animal e uma série de outros fatores que interferem no processo de obtenção da produção agrícola, e que portanto deveria ser mudada.

Assim, a idéia por trás da reforma foi a de que os instrumentos antigos vinculados a preço não atendiam aos objetivos que se buscava, daí a reforma radical agora proposta. Outra justificativa, como já mencionado, seria que os consumidores estariam cada vez mais preocupados com a qualidade e forma como a produção é feita. Contudo, como esta preocupação não se refletia na disposição de pagar mais por esta melhor qualidade, haveria necessidade de se adaptar a forma de conceder os subsídios.

A posição do Brasil tem sido a de que, se um consumidor deseja um produto diferenciado, ele deveria estar disposto a pagar por isso. Por exemplo: se eu quero um frango produzido num espaço maior, ele vai ter um custo maior e eu deveria estar disposto a pagar mais por este produto; se eu quero um produto ambientalmente correto, eu deveria estar disposto a aceitar que isto tem um preço a ser pago.

O comportamento detectado na avaliação contida na revisão de meio período levanta sérias dúvidas sobre se a sociedade europeia, embora desejosa de maior qualidade dos produtos, estaria mesmo disposta a pagar o preço por um produto de melhor qualidade. Nas negociações a posição do Brasil tem sido a de que estas exigências sejam resolvidas por meio de rotulagem, ou seja, não restringir a entrada de um produto que não cumpra certas condições, mas que a rotulagem dê ao consumidor o direito de escolher o produto que deseja, e dê a garantia, caso esteja disposto a pagar por isso, de que estaria adquirindo um produto com as qualidades por ele exigidas.

Estas constatações e reflexões da Comissão Europeia são essenciais para entender o recente processo de reforma, e dos quais se poderia tirar algumas conclusões. Como consequência daquela constatação, conclui-se que a produção

européia teria, pela exigência da sociedade, que ser conduzida de uma outra forma. E esta outra forma de produzir teria que ser aquela implícita na reforma da PAC.

Contudo, o núcleo da reforma são pagamentos desconectados da produção, com algumas exigências (ambientais, de bem estar animal, laborais, etc.), quando toma a decisão de produzir, os chamados compromissos cruzados (“cross compliances”). Se trata simplesmente de transferir receita ao produtor, independente do que ele produz. Uma das dificuldades na aceitação deste tipo de pagamento é a indagação que pode ser feita pelo resto da sociedade. Esta aceitaria que um produtor receba um cheque todo ano, independente de produzir ou não ? Esta é uma questão de como preparar a sociedade para aceitar este tipo de transferência de renda. A política tal como desenhada funciona da seguinte maneira: o dono de uma propriedade rural recebe um certo valor com base num período histórico de produção, independente de produzir ou não produzir, A questão é como se “vender” este tipo de política para a sociedade, justificando pagamentos para quem tem alternativa de não produzir. Daí a insistência de se incutir na sociedade européia a idéia de que a agricultura é “multifuncional”, ou seja, ela não produz só mercadorias que vão ao mercado, mas uma série de outros bens que não vão ao mercado, mas precisam ser remuneradas, justificando-se os pagamentos.

Assim, se está justificando o pagamento do produtor não porque ele produz trigo, mas porque ele continua na área rural, portanto mantendo a estrutura social, pelo fato de que ele plantou um jardim e isto atrai turistas ou que ele cuida dos bosques onde a população urbana pode passear nos fins de semana. Isto tudo significa que ele está produzindo bens não transacionáveis.

Logo, a questão da multifuncionalidade teve este efeito de psicologia social, de preparar a sociedade para aceitar este tipo de pagamento, de se pagar pelo simples fato de morar na zona rural uma vez que assim fazendo ele está mantendo uma estrutura social, um patrimônio histórico, ainda que não produzindo um único grão ou produto ou qualquer outro bem que vai ao mercado.

Neste sentido é importante que se preste atenção a esses fatos, pois nós ainda não temos condições de avaliar de forma integral os impactos que esta reforma terá sobre a produção agrícola européia.

Estes comentários sobre a reforma são relevantes para se entender melhor o futuro funcionamento da política agrícola do bloco com o qual estamos negociando. A União Européia está passando por uma reforma radical, tem uma tradição histórica de negociações quase que colonial, que se expressa em sua forma de negociação. Por fim, deve-se considerar que a UE é um bloco que está negociando com o olho no andamento das negociações da ALCA. Este é um elemento importante a ser considerado: a importância do acordo com o

MERCOSUL é que se trata de um bloco que poderia estar fugindo de sua área de influência, que tem a possibilidade de participar de um outro bloco e, portanto, a velocidade imposta pela UE nesta negociação está intimamente ligado ao andamento da ALCA.

Com isto eu concluo.

Obrigado.

SLIDE 1

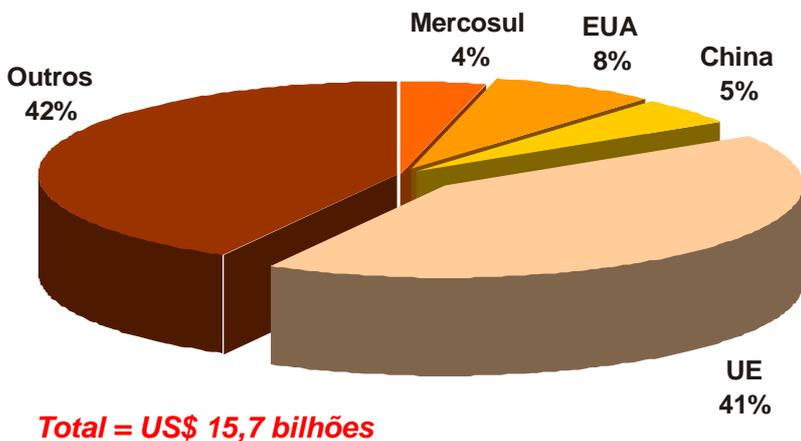
**Acordo de Associação Interregional Mercosul - União
Européia
e a
Reforma da PAC**

Guarujá - SP, 9 de agosto de 2003
Renato Antonio Henz e Eduardo Sampaio Marques

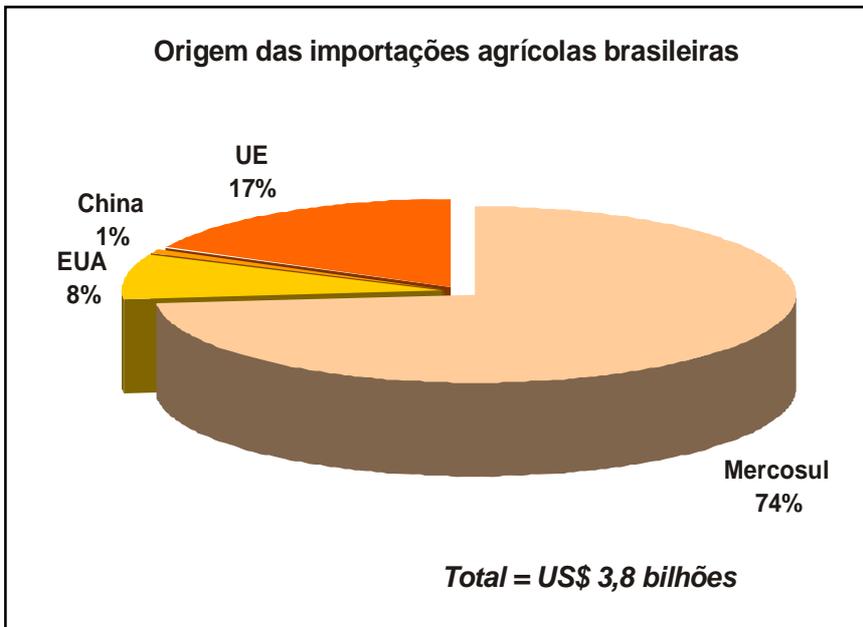
Equipe da SPA/MAPA

SLIDE 2

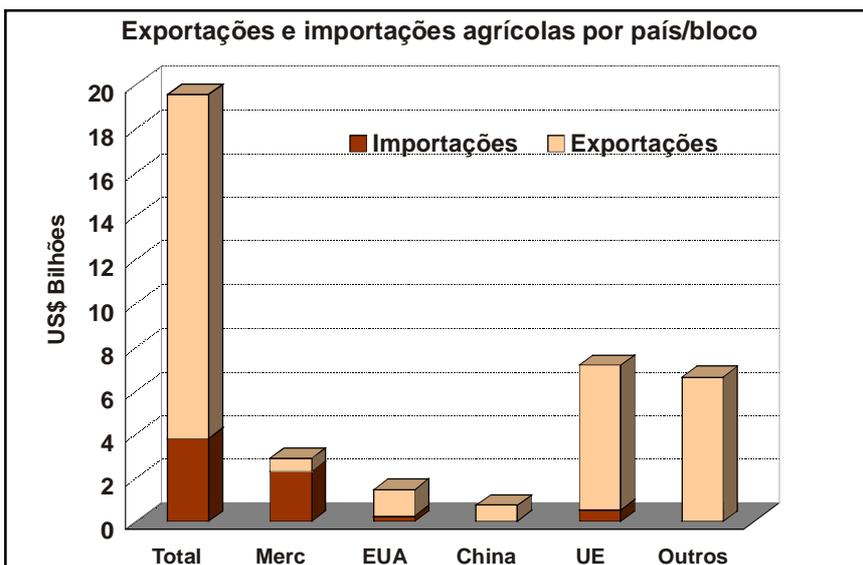
- *Grande mercado: US\$ 5,7 bi vs US\$ 25,3 bi*
- *Principal destino das exportações brasileiras de produtos agropecuários, porém:*
- *De maneira geral produtos com maior valor agregado têm maior dificuldade de acesso ao mercado europeu.*
- *Tarifa média para produtos agrícolas aplicada pela UE é - 30%, mas supera em muito este valor para alguns produtos:*
 - *Lácteos 85%, Cereais 50%, Carnes 70%*
- *Escalada tarifária: soja e farelo 0% - óleo 7%*
 - fumo 21% - cigarro 63%*
 - couro wet blue 0% - couro processado 6,5%*
- *Subsídios à exportação, apoio interno.*

SLIDE 3**Destino das exportações agrícolas brasileiras**

SLIDE 4



SLIDE 5



SLIDE 6

Produto	Total	UE	% UE
	US\$ 1000		
Soja	2.648.457	1.603.815	60,6%
Farelo de soja	1.970.493	1.544.859	78,4%
Açúcar	1.857.271	13.515	0,7%
Café	1.325.491	764.333	57,7%
Carne de aves	1.238.061	406.962	32,9%
Suco de laranja	973.165	665.865	68,4%
Fumo e derivados	931.319	340.250	36,5%
Carne bovina	704.158	340.441	48,3%
Óleo de soja	547.657	1.709	0,3%
Carne suína	337.417	11.148	3,3%
Milho	258.097	43.510	16,9%
Café solúvel	203.181	32.325	15,9%
Frutas	200.441	146.812	73,2%
Camarões e lagostas	198.030	60.479	30,5%
Cacau e seus produtos	181.296	20.265	11,2%
Outros produtos	2.169.226	608.897	28,1%
Total	15.743.761	6.605.184	42,0%

SLIDE 7**Princípios das negociações**

- Abrangência (nenhum setor deverá ser excluído);
- Equilíbrio (no sentido de que os resultados deverão ser balanceados); e
- “Single undertaking” (nada está acordado enquanto todo o pacote não esteja negociado).

SLIDE 8**Estrutura das negociações**

- Reuniões Ministeriais
- Comitê de Negociações Birregionais (CNB):
 - GT 1- comércio de bens, SPS, salvaguardas, regras de origem etc.
 - GT 2- comércio de serviços, propriedade intelectual, investimentos.
 - GT 3- compras governamentais, política de concorrência, solução de controvérsias
- Acordos bilaterais:
 - Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

SLIDE 9**Histórico - oferta inicial da EU**

- Junho de 2001
- Inclui 90% das import. do Mercosul (60% das import. agrícolas)
- 5 fases: A - imediata, B - 4 anos, C - 7 anos, D - 10 anos e E
- A proposta prevê uma desgravação apenas de tarifas ad valorem
- Oferta europeia tímida:
 - boa parte dos produtos constantes da lista já entram na União Europeia livre de tarifas;
 - importantes produtos da pauta brasileira não foram contemplados (cereais, arroz, azeite de oliva, lácteos, carnes vermelhas, carne de aves, ovos, fumo, açúcar, frutas e hortaliças processadas) - cotas
- Propostas específicas para o setor de pesca e de vinhos

SLIDE 10**Histórico - oferta inicial do Mercosul**

- Apresentada em Outubro de 2001
- Inclui uma série de Condicionalidades
- Abarca apenas 32% das importações do bloco provenientes da EU, em 7.319 itens tarifários
- A desgravação, não linear, seria feita em 5 fases
- Lista de itens tarifários sem cronograma de desgravação - 5.717 itens (68% do total importado da EU pelo Mercosul)
- Por insistência da Argentina na lista sem cronograma de desgravação foram incluídos mais de 500 itens referentes a produtos agrícolas, muitos dos quais considerados prioritários pelo setor privado brasileiro, como carnes, açúcar e suco de laranja.

SLIDE 11**Condicionalidades**

- Não aplicação de preços de entrada pela UE aos produtos originários do Mercosul.
- Eliminação por parte da UE dos picos tarifários antes do início do processo de desgravação.
- Não aplicação de subsídios à exportação ou medidas de efeito equivalente no comércio recíproco.
- Realização de consultas para evitar o deslocamento das exportações de uma Parte para terceiros mercados por exportações subsidiadas da outra Parte.
- Definição de mecanismos para a aplicação de medidas compensatórias dos efeitos distorcivos das medidas de apoio interno ao comércio birregional.

SLIDE 12**Condicionalidades**

EM BUSCA DE UM MAIOR PRAGMATISMO, O MAPA PROPÕE QUE AS NEGOCIAÇÕES ENVOLVENDO PRODUTOS AGRÍCOLAS DEVEM OCORRER PARA CADA ITEM TARIFÁRIO, ENVOLVENDO:

- ACESSO A MERCADOS – PRAZO E FORMA DE ELIMINAÇÃO DA TARIFA E EVENTUAL CONCESSÃO DE COTA TARIFÁRIA.
- RESTRIÇÕES NÃO TARIFÁRIAS.
- EXIGÊNCIAS SANITÁRIAS PARA ACEDER AO MERCADO EUROPEU – TRANSPARÊNCIA NOS REQUISITOS SANITÁRIOS PARA O PRODUTO EM QUESTÃO.
- COMPROMISSO PARA NÃO PRATICAR SUBSÍDIOS À EXPORTAÇÃO, QUANDO COUBER, OU MECANISMO PARA NEUTRALIZAR OS EFEITOS DESTA PRÁTICA NO COMÉRCIO BIRREGIONAL.

SLIDE 13**Condicionalidades**

PARA TRATAR DAS DISTORÇÕES CAUSADAS PELA APLICAÇÃO DE MEDIDAS DE APOIO INTERNO, O MAPA PROPÕE QUE OS ACORDOS EM MATÉRIA DE DEFESA COMERCIAL A SEREM NEGOCIADOS NO ÂMBITO DO ACORDO MERCOSUL – UE ABRANJAM TODOS OS ITENS TARIFÁRIOS ENVOLVIDOS E QUE NÃO CONTENHAM EXCEÇÕES QUE LIMITEM SUA APLICAÇÃO AOS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS, A EXEMPLO DA “CLÁUSULA DA PAZ” DO ACORDO SOBRE AGRICULTURA DA OMC.

SLIDE 14**Períodos de Desgravação Mercosul (em %)**

TEC	Categoria	Cronograma de desgravação anual (%)										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
%	A	100										
%	B		50							100		
0%	C		10			20	30	50	60	70	90	100
4%	D		10				20	40	50	60	80	100
0%	E		10					20	30	50	70	100
	"Z"	SEM CRONOGRAMA DEFINIDO										

SLIDE 15**Fase atual – pedidos de melhorias das ofertas**

- Critério da agregação dos pedidos dos 4 EP
- Brasil: todos os produtos com exportações anuais superiores a US\$ 5 milhões + itens específicos
- Oferta do Mercosul abrange cerca de 83% do comércio – corte tarifário
- Critério – prevalece a pior
- Problemas:
 - exclui produtos importantes
 - exclui setores importantes
 - condicionalidades (agricultura, indústria nascente, balança de pagamentos)

SLIDE 16**Histórico – melhoria das ofertas**

- Fevereiro de 2003
- Consistência com as regras da OMC – o entendimento é de que comércio substancial seja de aproximadamente 85%.
- Oferta do Mercosul abrange cerca de 83% do comércio – corte tarifário
- Critério – prevalece a pior
- Problemas:
 - exclui produtos importantes
 - exclui setores importantes (não agrícolas, tal como químicos)
 - condicionalidades (agricultura, indústria nascente)

SLIDE 17**Fase atual – pedidos de melhoria das ofertas**

- Problemas no pedido do Mercosul
- Condiionalidades, indústria nascente, balança de pagamentos ...
- Problemas no pedido da UE
- Desrespeito ao formato do oferta do Mercosul
- Desconsidera assimetria entre compromissos
- Pascal Lamy: “I have some coins in the pocket”.

SLIDE 18**Conclusão sobre o atual estágio da negociação
UE x MERCOSUL**

- Agronegócio quer o acordo
- Nesta nova fase, portanto, deve-se adotar posição mais pragmática e abandonar posicionamentos principistas característicos da primeira fase.

SLIDE 19**Reforma de Política Agrícola Comum - PAC**

SLIDE 20**Objetivos da Reforma da PAC**

- Tornar a PAC instrumento para a implantação de um agricultura econômica e socialmente sustentável, ambientalmente amigável e orientada pelo mercado, deixando os produtores com liberdade de produzir o que o mercado deseja.
- Dar ênfase ao desenvolvimento rural (segundo pilar).
- Atender exigências da sociedade quanto à sustentabilidade ambiental, segurança e qualidade dos alimentos e bem estar animal.

A meta é que, no futuro, os subsídios sejam totalmente pagos de forma desconectada da produção (“caixa-verde”)

SLIDE 21**Objetivos da Reforma da PAC**

Agenda 2000 X Reforma aprovada.

- “European citizens generally see their concerns and expectations reflected in the objectives agreed in Agenda 2000. Yet they are less confident as to whether current policies meet these objectives fully, especially in the context of emerging new challenges for EU agriculture”

SLIDE 22**Objetivos da Reforma da PAC**

Agenda 2000 X Reforma aprovada.

- “Consumers also increasingly associate quality with factors not inherent in the product, including, in particular, the conditions under which it has been produced. However, there remains a gap between the preference for quality that consumers express and the way they behave in the marketplace”.

SLIDE 23**Principais elementos da Reforma**

Do ponto de vista orçamentário:

- O limite orçamentário previsto até 2013 deve ser respeitado.
- Não haverá acréscimos de recursos no orçamento para a agricultura.
- Mensagem clara para os novos membros.

SLIDE 24

Principais elementos da nova PAC

- A principal novidade da nova PAC é a introdução do “single farm payment – SFP”.
- Trata-se de um pagamento que será feito diretamente ao produtor de forma desvinculada de sua produção, com base na área agrícola.
- Base de referência para este pagamento será o período 2000/2002

SLIDE 25

Principais elementos da nova PAC

- Este pagamento estará condicionado a que o produtor respeite padrões ambientais, de saúde das plantas e dos animais, de inocuidade dos alimentos e do bem-estar dos animais, o chamado “cross-compliance”.
- O produtor que não cumprir com estas exigências poderá perder o direito a receber o pagamento do SFP.

SLIDE 26**Principais elementos da nova PAC**

- O início da implementação deste mecanismo está previsto para 2005.
- Em situações excepcionais, poderá ser postergado para 2007. (novo governo na França ?).
- Base de referência para este pagamento será o período 2000/2002

SLIDE 27**Principais elementos da nova PAC**

- Será criado um sistema de auditoria para avaliar se o produtor está cumprindo com as exigências ambientais.
- Para auxiliar o produtor neste mecanismo da auditoria, será implantado um sistema de assessoria para os produtores: até 2010 será voluntário;
- Em 2010 será feita uma avaliação para se decidir se este sistema passará a ser compulsório.

SLIDE 28

Principais elementos da nova PAC

- Em relação aos produtos lácteos, o SFP somente será implementado a partir do ano 2008, ano em que se prevê a conclusão da reforma do setor.
- Todavia, o Estado Membro que desejar poderá antecipar a implementação do SFP.

SLIDE 29

Principais elementos da nova PAC

- Manutenção dos pagamentos vinculados para evitar eventual abandono da produção:
 - Os Estados Membros poderão manter um vínculo limitado entre subsídio e produção desde que observadas condições específicas e dentro de limites definidos.
 - Para evitar possíveis riscos de redução da produção, os Estados Membros poderão, se julgarem necessário, manter alguma parcela dos pagamentos diretos vinculada à produção:

SLIDE 30**Principais elementos da nova PAC**

- no caso de cereais, esta parcela pode ser de até 25%
- no caso do trigo durum, esta parcela poderá ser de até 40%;
- no caso da carne bovina, esta parcela poderá variar entre 75 e 100%

SLIDE 31**Principais elementos da nova PAC**

Houve a decisão de se rever a política para alguns setores. Esta revisão foi feita par os seguintes setores:

- Produtos lácteos
- Arroz
- Cereais
- Trigo durum
- Ração desidratada (feno); e
- Frutos de casca dura:

SLIDE 32

Principais elementos da nova PAC

Trigo Durum:

- Em zonas tradicionais o pagamento direto será incorporado no SFP;
- Nas demais zonas será eliminado.

SLIDE 33

Principais elementos da nova PAC

Arroz:

- Devido ao EBA (Everything but arms), decidiu-se reduzir o preço de intervenção em 50% e limitar a

SLIDE 34**Principais elementos da nova PAC**

Produtos Lácteos

Manteiga:

- Reduzir o preço de intervenção em 25% e limitar a quantidade de intervenção em 70 mil t em 2004, reduzindo para 30 mil t em 2007;

Leite em pó:

- Reduzir o preço de intervenção em 15%.

SLIDE 35**Principais elementos da nova PAC**

Medidas para estimular o Desenvolvimento Rural :

- “Modulação”: Programas para o fortalecimento do desenvolvimento rural (segundo pilar).
- Mais recursos serão disponibilizados para programas ambientais, de qualidade dos alimentos e de bem estar dos animais.

SLIDE 36**Principais elementos da nova PAC**

- Para financiar estes programas, serão reduzidos os pagamentos diretos feitos aos grandes produtores.
- Produtores que recebam pagamentos anuais superiores a 5.000 • sofrerão a seguinte redução:
 - 3% em 2005,
 - 4% em 2006; e
 - 5% (anualmente) de 2007 até 2013.
- Os produtores que recebem pagamentos anuais de até 5.000
- não terão redução.

SLIDE 37**Principais elementos da nova PAC**

- Em Setembro de 2003 a, a Comissão irá apresentar proposta para um programa de reforma para os setores de azeite de oliva, tabaco e algodão.
- A reforma para estes produtos deverá também se enquadrar no orçamento existente.
- Será baseada nos objetivos e na abordagem da reforma já anunciada para os demais setores.

SLIDE 38**Conseqüências econômicas da reforma:****MERCADO COMUNITÁRIO****ELEMENTOS PARA A FORMAÇÃO
DOS PREÇOS NA UE :**

- OFERTA (RESTRINGIDA POR TARIFAS E BARREIRAS TÉCNICAS) X DEMANDA (POR PRODUTOS DE QUALIDADE).
- DEIXA DE HAVER INTERVENÇÃO DIRETA NA FORMAÇÃO DOS PREÇOS. MELHORIA ALOCATIVA DOS RECURSOS
 - OS PAGAMENTOS DIRETOS (“SINGLE FARM PAYMENTS) - SFP AFETAM A RENDA DOS PRODUTORES, UMA VEZ QUE INDEPENDEM DOS PREÇOS E DA PRODUÇÃO. A ÚNICA CONDIÇÃO É O ‘CROSS -COMPLIANCE”

SLIDE 39**Conseqüências econômicas da reforma****ELEMENTOS DE PROTEÇÃO À PRODUÇÃO LOCAL. :**

- O ACESSO AO MERCADO (TARIFAS E BARREIRAS TÉCNICAS) PASSA A SER O PRINCIPAL INSTRUMENTO DE APOIO À PRODUÇÃO LOCAL E À FORMAÇÃO DOS PREÇOS INTERNOS.
-
- O NÍVEL DAS TARIFAS TAMBÉM PASSA A SER IMPORTANTE NÃO SÓ PARA A POLÍTICA COMERCIAL MAS TAMBÉM PARA A POLÍTICA CLÁSSICA.
- POR MEIO DAS MARGENS DE PREFERÊNCIA PERMITIDAS PELAS TARIFAS ELEVADAS A UNIÃO EUROPÉIA DEVERÁ CONTINUAR NEGOCIANDO, COMO TEM FEITO SEUS INTERESSES POLÍTICOS.
- PERMITE COLOCAR “COINS IN THE POCKET”)

SLIDE 40

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

MARCELO CALLIARI, chairman:

Obrigado, Renato. Eu acho que sua exposição foi muito importante na medida em que as pessoas têm uma idéia muito vaga do que é a negociação Brasil/ União Européia; é importante passar uma idéia mais concreta.

Nós passaremos agora para os debates e parece que tem alguém inscrito lá no fundo.... Por favor, Prof. ^a Vera Thorstensen.

DEBATES:**VERA THORSTENSEN:**

Primeiro eu gostaria de dar meus parabéns. Foi um belíssimo painel e eu acho que a história que o Pedro Camargo contou é muito importante.

Eu quero dar meu testemunho que em 1990, num daqueles invernos horrorosos de Genebra, uma chuva tremenda, estava lá o Dr. Pedro Camargo passeando solitário pelas ruas de Genebra.... Desde aquela época ele acompanhava as negociações. Acho que a história nos ajuda muito a entender o que está em jogo.

Em 1990, estava para terminar a Rodada do Uruguai, que na verdade só terminou em 1993, e só o setor de agrobusiness aparecia em Genebra: a turma da laranja, do frango, do açúcar, enfim, eu acho que vocês merecem os parabéns. Vocês estão insistindo e estão tendo o merecido apoio !

Bom, gostaria de apontar alguns pontos rápidos sobre o painel de hoje de manhã. Acabou o elogio, vamos às críticas.

Primeiro ponto : qual é o papel da agricultura na negociação atual ? Eu acho que a fama pelo trabalho que vem sendo desenvolvido está subindo a cabeça de vocês da área agrícola. Realmente, sem dúvida nenhuma, a agricultura é o grande ponto da negociação, mas e os outros setores e temas?

Ontem ficou muito claro o problema que o setor de aço, por exemplo, tem. A proteção via tarifa , senhores, está desaparecendo ! Se não houver acordos sobre dumping e subsídios muito bem negociados, não se exportará mais nada !

Outro ponto que eu mencionei várias vezes : se o “zero por zero” passar, os setores de têxtil, de calçados, de eletro–eletrônicos vão enfrentar problemas seríssimos daqui para frente. Logo, tenham calma ! A negociação está em andamento, a agricultura é importante, mas não é o único setor que tem problemas.

Segundo ponto : painéis. Eu sou literalmente a favor, tenho sangue “viking” e quanto mais painéis melhor. Trata-se de um elemento muito importante porque painel assusta. Todas as vezes que um país entra com um pedido de painel, causa um furor do outro lado, e portanto, quando bem fundamentado, eu sou totalmente a favor.

Além disso, prestem atenção: a história da OMC mostra que muitos dos painéis encerrados, mas que não estão sendo obedecidos pelas partes, acabam sendo levados para as negociações das rodadas. Então a negociação é um foro importante para que estes painéis sejam resolvidos.

Aí o problema de entrar com um pedido de painel, senhores da área agrícola, depende muito do momento político que o país está vivendo. A pergunta é se vamos comprar briga naquele momento com os maiores parceiros do mundo ou não. Temos que avaliar também os outros interesses em jogo.

Terceiro ponto: embasamento jurídico. Estuda-se, trabalha-se muito, contrata-se advogados, enfim, está tudo maravilhoso.... Mas aí, Dr. Pedro, só o preto-no-branco não resolve, porque existe sempre o fatos da história da negociação. Quando tudo indica que vamos ganhar, o outro parceiro tira do bolso uma carta que complica todo o processo.

Um exemplo claro é o problema que nós estamos enfrentando: se a cláusula da paz pode ou não sofrer um painel agora. Vamos acompanhar o “ruling” do painel nas próximas semanas. Outro exemplo é o primeiro painel do frango sobre cotas dadas pela CE ao Brasil para compensar subsídios a oleaginosas. Estava escrito explicitamente que as cotas eram do Brasil, de frango e do peru brasileiros!. Mas o que aconteceu ? No final da história foi decidido que a CE tinha razão, e que a compensação estava no contexto da negociação da Rodada Uruguai, e que as cotas teriam que ser multilaterais, ou seja, todos os países que exportavam frango e peru teriam direito à mesma cota. Mas o pior foi a China abocanhar parte

da nossa cota, sem ao menos fazer parte da OMC na ocasião. Quer dizer, nós perdemos porque não estava preto-no-branco como se pensava e que um país não-membro poderia levar parte da cota multilateral. Logo, deve-se ter em mente o que aconteceu no passado e muito cuidado com os painéis.

Quarto ponto : momento econômico. É claro que podemos abrir os painéis que decidirmos. A pergunta é se aquele é o momento político adequado. Será que o país com o qual se está discutindo não vai criar problemas em outros setores ? No momento em que se abre um painel, o país tem que estar preparado para saber que outros setores serão afetados. Este é então o problema da reação. Primeiro a agricultura nas negociações, segundo a reação aos painéis.

Quinto ponto : ponto de ruptura ou quebra da negociação. A agricultura é o ponto de ruptura da negociação ? Eu diria o seguinte: o Grupo de Cairns é ponto de ruptura da negociação, se ele brigar como um todo não tem Rodada. Mas e se o Grupo de Cairns se entender onde fica o Brasil ?

A história é sempre assim, caminha-se em grupo, vai se caminhando até que chega um ponto em que se olha para trás e se percebe que se está sozinho. Este é tipicamente um dos cenários possíveis, especialmente quando se está lidando com parceiros em desenvolvimento. Cada país tem seus interesses, e de repente, os seus parceiros de grupo acabam acertando os interesses deles nas suas costas. Cuidado.

O cerne da questão agora é se a agricultura é ponto de ruptura da negociação. Se o Grupo de Cairns fizer a ruptura não tem rodada, mas será que o Brasil sozinho consegue tal ruptura ? Será que é vantagem para o Brasil dizer que como não conseguiu o que queria, está tudo acabado ?

Senhores, a pressão é brutal e a opção é fazer parte do grupo de negociação ou se retirar da OMC. E aí eu pergunto : o Brasil pode sobreviver sem fazer parte da OMC ? Então é fundamental saber qual é o papel da agricultura na negociação e saber qual é o ponto de ruptura.

Sexto ponto: vocês da área agrícola deixaram claríssimo que sabem o que querem. Não há dúvida nenhuma, brilhantemente vocês sabem o que querem !. A pergunta é: vocês já se reuniram e colocaram no papel o que vocês estão dispostos a pagar dentro da área agrícola ou vocês acham que não vão pagar nada, e os custos vão ser pagos pelos outros setores ?

Eu quero saber o seguinte do Dr. ICONE (Marcos Jank): quantos estudos o senhor já fez para mostrar para a sociedade brasileira e para o governo qual vai ser o custo do Brasil ter que engolir dentro e fora da agricultura pontos que não tem interesse ? São esses estudos que estão faltando. Outros pontos para vocês da agricultura precisam discutir: qual o impacto do Brasil aceitar, por exemplo, a indicação geográfica que a Comunidade tanto quer ? Indicação

geográfica não seria mais só para vinhos, mas para todos os alimentos. A Comunidade está defendendo a extensão para bordados da Ilha da Madeira e tapetes de Arraiolo. Então indicação geográfica é conceito que já saiu dos vinhos e espirituosos, e está sendo extrapolada para outros setores. A questão é saber qual o impacto sobre o comércio da adoção de tal conceito.

Sétimo ponto; a questão da multifuncionalidade. Diz-se que é um absurdo, que se trata de um elemento de proteção, de barreira comercial. A pergunta é : estamos dispostos a pagar ? Até quanto ? E onde ? Onde estão os estudos sobre tal questão ? Então eu quero saber o seguinte: está certo colocar a questão do desenvolvimento rural no anexo 3 ou 4 do documento Harbinson ? Concordamos em introduzir o conceito de “animal welfare” no acordo ? Exigir que as vacas morram “felizes” nos matadouros é bem estar animal ou protecionismo ? Poderá ser usado num painel ? Claro que pode. Novamente a questão é até onde nós estamos dispostos a pagar e isto vocês não responderam.

Finalmente, o último ponto, a famosa cláusula da paz. Observem a história da negociação : a agricultura estava fora do GATT, entrou na Rodada do Uruguai e o preço dessa entrada é claro foi a inclusão da cláusula da paz. Por favor, leiam a história das negociações porque é fundamental para se entender os acordos. Não basta só ler os documentos finais.

A Comunidade aceitou as reduções exigidas para a agricultura, seguindo os três pilares das negociações. O preço foi uma cláusula de que não se utilizasse anti-subsídio contra os produtos que tinham compromissos de redução previstos.

Senhores, é verdade que a cláusula da paz acaba no final deste ano. É uma espada poderosíssima ! Mas a Comunidade está sabendo disso muito bem. Primeiro, vocês não acham que uma nova cláusula da paz vai ser utilizada como instrumento negociador pela Comunidade ? Na verdade, muitos interessados estão apostando que Cancún seja um fracasso, e que até o final do ano nenhum acordo seja fechado, porque aí sim a cláusula da paz pode ser usada contra a CE. Mas Cancún pode trazer surpresas para a cláusula da paz. Prestem atenção !

Obrigada.

MARCELO CALLIARI, chairman:

Eu vou passar a palavra primeiro para o Pedro e depois para o Marcos e o Renato se quiserem comentar algo. Eu só peço que sejam rápidos e concisos em suas respostas.

PEDRO DE CAMARGO NETO, Sociedade Rural Brasileira:

Sobre a questão da importância da agricultura, eu acho bobagem, não acho que seja muito importante não. Eu sou a favor de qualquer acordo de livre-comércio, mesmo que exclua a agricultura, se ele for bom para o Brasil. Deve-se assinar.

Mas infelizmente, ou felizmente, é difícil achar que sem a agricultura nós vamos ganhar em algum lugar. Sem ela é difícil o Brasil ganhar em algum lugar e é por isso que ela tem que estar presente na negociação, até para evitar um desequilíbrio macro-econômico. Se fizermos um acordo pelo qual nós importamos mais do que exportamos isto desequilibraria o país.

Além disso a agricultura tem como patrimônio 170 milhões de consumidores no país e embora não sejamos eminentemente exportadores, nós somos o maior exportador atual de soja do mundo. Não tenho as estatísticas aqui, mas vamos exportar cerca de 30% da nossa produção de soja, cerca de 25% da produção de cana-de-açúcar, cerca de 10% , 15% da produção de carnes, etc.

Isto quer dizer que um acordo de livre-comércio que empobreça nossos consumidores internos seria trágico para a agricultura para a agricultura brasileira. Logo não é verdade sua colocação sobre a importância exagerada que se dá para a agricultura.

Infelizmente nós também temos que lembrar que é a agricultura que está pagando a conta , caso contrário esqueçamos tudo.

Sobre o aspecto político dos painéis, é óbvio que ele existe. Há momentos certos para propor os painéis ? Claro que sim, mas existe um certo exagero brasileiro em achar que painel deve ser o último recurso, que se trata de uma ofensa ou de uma declaração de guerra. Ora, os EUA e o Canadá têm painéis quase todos os dias e são países irmãos.

Aliás, as americanos sabem muito bem que um painel comercial não é uma guerra, utilizam-no sem problemas e se estivessem contra o Brasil em qualquer questão já teriam entrado com um pedido de painel. Então, não se deve ter esta idéia estigmatizada que entrar com um pedido de painel é como declarar uma guerra.

O painel pode até mesmo ser grande e estar simplesmente tratando de uma questão comercial menor. Por exemplo: se você tem interesses num determinado país, por exemplo, se o Brasil entrasse com um painel contra a UE sobre a questão do açúcar, seria um mega painel. Eu aposto que teriam vários europeus achando ótimo porque concordam que a questão é absurda, mas em compensação haveria certamente um lobby bem feito que brecaria as coisas.

Outro exemplo : o painel do algodão contra os Estados Unidos. Trata-se de um painel maior que o do açúcar e há muitos americanos achando ótimo porque é escandaloso que 25000 agricultores americanos recebam U\$ 5 bilhões em subsídios. Só que lá também tem um super lobby no congresso americano. Enfim, em última instância se trata de negócios e nada mais.

Outro ponto interessante que a Vera mencionou é a questão da ruptura. Eu acho que é um grande tema e embora estejamos no terreno do achismo porque ninguém sabe ainda o que vai acontecer em Cancún ou depois, meu feeling é que a Austrália vai abandonar o Brasil de uma hora para outra. Um único telefone do Zoellick é o suficiente para a Austrália nos abandonar.

Neste sentido, se o Brasil acha que enfrentar a União Européia com o apoio dos Estados Unidos e da Austrália, vai dançar. Eles já estão se entendendo ou talvez não- mas foi assim na Rodada do Uruguai- e esta semana a Austrália está fechando um acordo de livre-comércio com os EUA. Felizmente o Brasil se recusou a comparecer na reunião que a UE queria que acontecesse antes de Cancún sobre o acordo MERCOSUL/ UE.

Na verdade, eu acho até que os europeus e os americanos devem ter se reunido e combinado que cada um deles tentaria segurar Brasil e Austrália para não ameaçar os interesses deles em Cancún.

Infelizmente a Austrália foi à reunião e é questão de tempo para que ela nos abandone. Dessa forma, o Brasil tem que ter a percepção de uma outra aliança para saber qual vai ser o ponto de ruptura porque o grande consenso que se tem entre 144 países é o da ruptura. Nenhum país ganha nada pedindo, aliás se o fizer é ignorado. O país ganha saindo e para fazer isto é preciso saber quais os pontos que fazem o país sair, o que é muito mais importante do que saber o que se quer. Por exemplo : se um país X quer fechar 10 pontos numa negociação, ele não pode pedir. Muito pelo contrário, ele deve dizer que com menos de 5 pontos ele sai da negociação. O consenso que funciona é o negativo.

Isto ocorre porque querer, todos os países querem tudo o que lhes interessa, mas quando decidem qual é o ponto de ruptura, o momento de sair da negociação também é muito importante que saibam quem vai ser seu aliado, que muitas vezes podem querer algo que o outro país não quer.

Então se trata de uma questão muito interessante e eu tenho tentado falar sobre ela, mas infelizmente eu ainda não sei a posição do governo brasileiro para tecer maiores considerações.

No que tange à cláusula da paz, não existem painéis prontos infelizmente. Se formos analisar, não é só para o Brasil que é difícil enfrentar a União Européia e os EUA. Trata-se de uma dificuldade que muitos países têm.

O Ministério da Agricultura teve dificuldades para preparar este dois painéis grandes que eu já citei mas não foi em função de sermos um país em desenvolvimento, ou que o MRE fez isto ou aquilo errado. Como eu já disse é uma dificuldade geral.

Por exemplo: no painel do açúcar o Brasil teve um apoio relativamente fácil da Austrália, já quanto ao apoio da Tailândia a situação foi mais demorada, ou melhor demorou muito até que ela assinasse conosco. No painel do algodão o apoio da Austrália não foi obtido porque o painel era contra os Estados Unidos.

Isto significa que não há tantos painéis assim e que a obrigação de liderar um processo deste tipo ou é do Brasil ou não é de ninguém porque nós temos tamanho e peso em agricultura e cacife para falar que não concordamos com isto ou aquilo.

Concluindo, eu acho que o sucesso ou não da Rodada dependerá demais do Brasil. Ou nós temos uma posição muito firme, clara e precisa do que queremos e do que não queremos, do que é ponto de ruptura e do que não é, podemos obter um acordo muito medíocre ou pouco medíocre.

Mas caso não aconteça nada em Cancún e a cláusula de paz permaneça em 2004, eu não sei se o Brasil deve sair da negociação, entrar com painel ou não, mesmo porque não há nada pronto. Entretanto, pode acontecer de alguns países começarem a enxergar certas coisas.

O México, por exemplo tem um problema. O NAFTA esqueceu o subsídio porque os países membros acham que um acordo de livre – comércio não deve tratar de subsídio. Dessa forma os mexicanos entraram com um anti-dumping no caso do arroz e os americanos estão levando a questão para a OMC. Na verdade o México está querendo resolver um problema de subsídio com o anti-dumping e isto está errado, mas de repente eles podem propor um painel de arroz. Aliás, é o mesmo problema que nós temos com o algodão.

Isto significa que de repente uma crise setorial ou um lobby claro que levaria um país a proceder de tal forma. Por fim, eu acho que respondi rapidamente a questão embora se me fosse permitido eu ficaria falando sobre isto mais meia hora.

Obrigado.

MARCOS JANK

Sobre a questão da prioridade agrícola, primeiro eu acho que o Brasil realmente tem que ter esta prioridade e isto está expresso. Eu vi o embaixador

Seixas Correia, chefe da Vera, falar três vezes nos últimos dias que a prioridade do Brasil é 1) agricultura, 2) agricultura e 3) agricultura. Nunca ficou tão claro quanto neste momento que a agricultura tem que dar um avanço.

Na minha opinião, regras são a segunda prioridade do Brasil ou talvez esteja até no mesmo nível, mas a dívida neste momento é com a agricultura. Nossa grande expectativa na OMC, em Cancún e nesta Rodada é corrigir um pouco dos erros históricos e da falta de acordos na área agrícola.

Claro que na ALCA e na UE as conversas são distintas e existem vários outros fatores, mas na OMC neste momento eu vejo a agricultura como algo extremamente central e que o Brasil não deve abrir mão.

A Vera fez uma colocação aqui muito importante que é a questão do convencimento da sociedade, e não só da demanda mas da eventual questão defensiva que possa existir na agricultura e fora dela.

Na agricultura, nós do ICONE, estamos acompanhando muito de perto este assunto e eu acho que o Brasil não tem razão nenhuma para ser defensivo em agricultura, não há nenhum ponto que justifique isto. Por exemplo : indicação geográfica é um elemento de negociação, não sei por quanto vai ser trocado, mas é algo totalmente aceitável. Eu não quero ficar defendendo, em hipótese alguma, o mau uso de marcas de produtos que utilizam o nome conhaque ou champagne. Eu acho que faz todo o sentido.

É preciso haver uma regra nesta área, o Brasil pode também usar denominações nesta área. Por que não fazer o nosso café do cerrado, nosso café do sul de Minas, nossa cachaça de Minas, e tudo mais ? Nós devemos utilizar também os conceitos com o tempo e eu acho que é uma área que nós devemos colocar em negociação e não bloquearmos a negociação.

O mesmo vale para todos os outros temas nos quais nós somos defensivos. Já me disseram que o Brasil tem que preservar a possibilidade de subsidiar a sua pequena agricultura. Eu também acho que este tipo de colocação também não tem o menor cabimento e é proveniente de pessoas que não entendem o funcionamento das caixas.

Hoje o grosso dos nossos programas são de caixa verde que já estão preservados. O Brasil pode usar de minimis, pode fazer uma série de outras coisa que não tem problema nenhum à vista.

Aliás, seria um atentado contra a sociedade se o Brasil quisesse copiar, por exemplo, o modelo da política agrícola europeia ou o modelo da política agrícola americana sob a ótica de pretensamente defender o seu pequeno produtor por uma razão muito simples : estes modelos custam caríssimo para o Estado e

para o consumidor, não fazendo sentido passar a conta do subsídio para o consumidor pobres brasileiro.

Então já existe hoje no acordo elementos suficientes par o Brasil ter uma postura 100% ofensiva na negociações da área agrícola; não há nenhuma razão para sermos defensivos.

Nas outras áreas, obviamente sempre vai ter esta conversa de que se a agricultura ganha, perde-se empregos nesta ou naquela área, etc. Eu acho que no Brasil infelizmente esta é uma crítica correta da Vera porque nós reagimos a tudo isto de forma muito emocional. O que precisa ser feito é o que eu vi acontecer nos outros países, ou seja, primeiro tem que existir bons estudos de impacto para sabermos se estamos ou não preparados para uma redução tarifária de 1% ao ano em 15, 20 anos- nós temos que estar preparados para isto. Claro que sempre será possível apresentar listas tardias, regime de exceção, este tipo de coisa, mas nós temos que caminhar nesta linha.

Todavia quem tem que decidir isto não sou eu, é o governo. É o governo que tem que arbitrar e ao fazê-lo ele não pode pensar no ganhador ou no perdedor porque sempre vai haver ganhadores e perdedores. Ele tem que pensar no resultado líquido para a sociedade em termos de aumento de comércio, de investimentos, de empregos, etc.

É justamente aí que se tem que conseguir fazer esse raciocínio de forma mais ampla porque se começarmos a pensar que não se deve fazer a abertura porque 30 mil empregos vão ser perdidos num determinado setor, nunca sairemos do lugar. Às vezes eu vejo o pessoal querendo defender arduamente um setor que é caracterizado por ser montador de peças importadas. Será que faz sentido o Brasil passar 100 anos defendendo um setor que é comprador de uma peça importada que ele só monta no país, e muitas vezes no pior lugar, porque por algum motivo mandaram fazer a fábrica no meio da floresta ?

É o tipo de coisa que precisa ter uma certa racionalidade em algum momento. Outra coisa é a tal mania de proteger a indústria nascente...aqui no Brasil tem algumas indústrias chamadas nascentes que têm este status há 100 anos ! será que se tem mesmo que proteger a indústria nascente ?

Em algum momento nós temos que pensar e começar a investir naqueles setores que podem ser vencedores, porque não dá para fazer um time de basquete campeão investindo eternamente naqueles que são pequenos, ou seja, é preciso parar e investir naqueles que estão dando certo. Vamos acreditar também em vantagens comparativas.

RENATO HENZ:

Com relação ao painel, preto no branco, tirar carta da manga, acho que a função do painel é esta. Mais importante do que ganhar um painel é detectar quais os problemas nos acordos para que na negociação eles possam ser revistos.

O grande objetivo dos painéis é transformar a linguagem dúbia em algo claro, é colocar o preto no branco. A questão não é só ganhar ou perder um painel, mas ganhar em clareza nas regras.

Eu me lembro do caso do painel do frango, em que havia uma relutância em abrir este painel na OMC, nós apoiamos o setor de frango e abrimos o painel. Por que ? No nosso caso, no regulamento do MERCOSUL havia divergências importantes de como interpretar o acordo da OMC.

Foi muito importante o painel neste sentido. Ganhamos 21 pontos, perdemos 7, mas esclarecemos os outros 7. Quer dizer, muitas vezes não é uma questão de ganhar ou perder, mas sim de esclarecer questões sobre as quais pairam dúvidas.

Se partirmos de uma posição de que vamos perder já no começo, e o Brasil tem que perder este complexo, jamais avançaremos em temas importantes.

Com relação à indicação geográfica, eu sou da mesma opinião do Marcos. Nós relutamos porque é um ponto de interesse da União Européia, mas a longo prazo todo mundo pode obter vantagens sobre isso. Exemplo : na Itália passou-se a denominar “champagne” de “proseco”, ou seja, só inicialmente os países detentores das marcas levariam uma certa vantagem.

Então a questão de ficar copiando um produto de terceiro acaba gerando um problema porque o país nunca vai desenvolver produtos originais como a cachaça e o queijo de Minas, por exemplo. Enfim, ter um produto de qualidade que seja reconhecido.

Considero que nós não devemos ter medo do tema indicação geográfica justamente por isso : enquanto não houver uma norma sobre isso vão continuar a produzir produtos de baixa qualidade e prejudicando aquela zona produtora que desenvolveu aquele produto.

Aliás, no médio prazo eu acho que isto pode ser um “tiro no pé” de quem está fazendo este tipo de proposição, uma vez que vai estimular melhoria de qualidade e marcas alternativas em outras regiões.

IVANISE DE MELLO MACIEL, MRE:

Na realidade eu gostaria de parabenizar os palestrantes e fazer um pequeno esclarecimento porque na apresentação do Prof. Marcos ele fez algumas observações sobre os “Três trilhos” e eu queria esclarecer e aproveitar que estão todos aqui debatendo estas questões da ALCA.

Na verdade, historicamente quem tomou a iniciativa de se recusar a negociar alguns dos temas mandatados pela Declaração Ministerial de Buenos Aires de abril de 2001 foi os Estados Unidos, que colocou notas de pé de página nos capítulos se recusando a negociar disciplinas de OMC plus como anti-dumping e subsídios à exportação agrícola .

Então o que o governo brasileiro fez foi simplesmente dar transparência a essa indisposição de algumas delegações no sentido de negociar determinadas regras que tinham impacto direto em acesso a mercados. Ou seja, o governo brasileiro procurou dar transparência a isso de modo mais elevado, pois isso estava em nível de grupo negociador técnico, levando a questão para a reunião de coordenadores e embaixadores do CMC de El Salvador e propondo uma negociação mais ampla e reestruturada.

Propusemos ainda que se levassem para a OMC alguns dos temas mais complexos, não só aqueles mais complexos sobre o ponto de vista do governo americano, mas também aqueles temas mais complexos do ponto de vista dos países em desenvolvimento, tais como os temas da agenda de Singapura, por exemplo: investimentos, compras governamentais, regras intrusivas horizontais sobre serviços e propriedade intelectual.

Tais temas são aqueles sobre os quais os americanos têm propostas extremamente ambiciosas, algumas até um pouco estratosféricas como, por exemplo, proibir a participação de governos do hemisfério na área de telecomunicações, simplesmente proibir.

Quer dizer, não é nem um compromisso de liberalização é uma proibição que é, sob o ponto de vista jurídico, inaceitável.

Logo, o que nós fizemos ? Nós demos transparência a isto fazendo uma proposta de reestruturação. Foi apenas isso.

E no caso do primeiro trilho , que é o “4+1”, nós simplesmente também emulamos a estratégia americana de fazer uma oferta apenas de acesso a mercados de bens e serviços. Os americanos, aliás, dividiram o hemisfério em 4 regiões e fizeram ofertas diferenciadas. Então a nossa intenção era emular esta estratégia de negociação e fazer também ofertas diferenciadas nas 4 regiões geográficas.

Entretanto, o corpo de regras continuaria sendo comum na ALCA multilateral.

Obrigada.

PIETRO ARIBONI

Eu que sou defensor ferrenho da livre iniciativa e do livre comércio, já há 40 anos que eu luto nesta área, continuo preocupado depois desses painéis de ontem e de hoje sobre o fato de que dá a impressão de que o governo estaria apostando todas as fichas para resolver a montante os nossos problemas de comércio internacional, ou seja, através de discussão de tarifas e de acordos bi, tri ou multilaterais esquecendo-se de que à juzante nós temos problemas muito piores.

Nós não estamos preparados ainda para uma competição internacional. Hoje, pelo menos, pela primeira vez ouvi na voz do Renato e do Marcos falando em indicações geográficas, apesar dos erros de associar indicação geográfica com marca.

O fato é que nós estamos entrando em discussão com a UE numa posição tremendamente prejudicial já que nós não temos nada no país, nem sequer um Decreto, para poder transformar aqueles que a EMBRAPA já identificou como 32 produtos na área agrícola que poderiam ser DOC, e não se esqueçam que DOC significa um upgrade mercadológico e não uma questão simplesmente jurídica. Desses 32, não há nada que possa ser feito hoje para poderem ser tutelados.

Nós temos o Decreto 4702 feito no joelho para declarar a cachaça uma denominação de origem . Trata-se de um Decreto totalmente errado, sem base, não reconhecido e ridicularizado no exterior porque se cria uma denominação DOC sem ter um ente de controle, sem especificar as condições organolépticas do produto, de produção e as regiões onde a cana-de-açúcar poderia ser cultivada e colhida como elemento com influências geográficas, que são exigências essenciais da DOC.

Nós estamos entrando portanto entrando em discussão com a UE e eles têm todas condições de exigir que se reconheçam as indicações geográficas deles e não é simplesmente por arrogância.

O Brasil assinou em 1883 a Convenção de Paris, assinou a Convenção de Madri, assinou TRIPS, e em todas elas está dito que os países têm a obrigação de estabelecer condições de tutela e nós não temos nada.

Então nós apenas temos sim queijo tipo parmesão, tipo roquefort, enfim, nós só temos produtos “tipo”, somos “tipistas”. Além disso não temos nem condições de reconhecer que temos produtos belíssimos.

Ademais, eu digo e repito, o nosso problema de escolha de marcas é essencial. Nós fizemos um investimento fabuloso no Vale do Rio São Francisco, temos uma cepa de uvas que é considerada de primeira qualidade e o vinho foi identificado com a marca Boticelli, como se fosse nascido na Itália.

Quer dizer, os nossos empresários não estão preparados para competir internacionalmente. Se não se fizer um esforço paralelo além do que o governo faz e está fazendo muito bem, para que o nosso empresariado esteja preparado até para identificar seus próprios produtos.

O empresário identifica seu produto como se estrangeiro fosse, o que está errado. Temos vinhos com todas as denominações estrangeiras, menos com nomes típicos brasileiros. O Chile, por exemplo, vende seus vinhos porque os identifica com nomes pátrios, tais como Santa Helena, Concha y Toro, etc. Ou seja, o nosso empresariado nem isto está sabendo fazer, não estão preparados para competir internacionalmente.

Logo eu peço pelo amor de Deus, vocês que estão trabalhando nisso e que estão em contato com o governo, que deixem bem claro este tipo de preocupação. Não adianta só trabalhar a montante se à juzante nós temos todas as portas fechadas.

MARCELO CALLIARI chairman:

Obrigado, Pietro. Eu vou passar a palavra aos três porque talvez queiram responder às suas indagações.

MARCOS JANK:

Ivanise, eu acho que sobre esta questão da ALCA e dos “Três trilhos” ainda não há uma formulação completa. Eu acho que o governo tentou reagir à oferta americana.

Entretanto, eu já reajo mais como economista e procuro tentar identificar o que é bom e o que é ruim para o Brasil e sob o meu ponto de vista faz sentido o trilha da OMC. O fato de temas fundamentais da nossa demanda estarem sendo remetidos para a OMC faz sentido também porque se acaba esvaziando temas que são super sensíveis para os americanos.

É muito difícil ter uma ALCA/ OMC plus acontecendo simultaneamente a OMC em todas as áreas. Então esse trilha faz todo o sentido para mim.

Quanto ao trilha “4+1”, ele não faz sentido para mim. Eu não consigo

enxergar como nós poderíamos ter nesse trilho um ganho superior ao que nós teríamos numa integração global de acesso. O Brasil deveria buscar antes de tudo a ALCA cheia em acesso. Por que o que acontece ?

Se abrimos esta possibilidade de bilateralização, e eu concordo que os americanos realmente abriram esta janela, acabamos concordando com ela e partindo para a efetivação dela. Desse modo poderia-se até ter potencialmente 34 versus 34 ofertas bilaterais e isto acaba se transformando numa coisa difícil de ser administrada e com grande potencial de perda porque se rompe com o single undertaking.

Então eu acho que o trilho “4+1” poderia ser um caminho para a construção de uma ALCA ampla em acesso, mas deve ser entendido como caminho. Obviamente se já há um pipocar de acordos pelo hemisfério, nós não podemos deixar de ver a realidade dessa explosão de bilaterais, mas devemos lutar contra ela.

Se nós não fizermos isto, daqui há 15 anos nós iremos sofrer pela falta disso pelo risco que existe dessa enorme bilateralização, que aliás muitos países estão utilizando. O México, por exemplo, neste momento está fechando acordos com qualquer país.

Na minha opinião nós não deveríamos seguir este caminho, nós deveríamos buscar muito mais uma visão mais ampla, até porque nós temos esta sensibilidade em agricultura e em outras áreas que o México não tem. Ou seja, não dá para nós querermos copiar o México : ele tem fronteira com os EUA, abandonou a agricultura de certa forma nas negociações, enfim, nós temos um outra característica que deveria ser explorada.

No meu entender, nós deveríamos tentar construir uma ALCA mais leve, remeter alguns temas para a OMC, mas não uma ALCA cheia de acordos bilaterais.

Sobre a questão que o Pietro mencionou sobre valor adicionado, eu também acho que realmente falta alguma coisa para ser feita nesta área. Mas nós fizemos em commodities e hoje somos um dos melhores países do mundo.

Em valor adicionado de fato ainda falta muita coisa, mas eu não acho que seja uma questão de governo. Acho que é essencialmente um problema do setor privado mesmo. Por exemplo: a Alemanha hoje é o segundo maior país exportador de café do mundo porque compra montes de café brasileiro e reexporta, coisa que nós poderíamos fazer.

Hoje é até possível ver pinga em garrafa de cerveja, com rótulo mal feito, ou seja, tem muita coisa que precisa ser feita primeiro pelo setor privado.

Agora eu continuo a achar que a integração e a liberalização são instrumentos indutores dessas mudanças porque na medida em que se mantém nestes trilhos de integração, obriga-se a criar uma legislação de determinação

de origem mais correta. Se não fizermos nada, vamos continuar sempre deixando para depois.

PEDRO DE CAMARGO NETO:

Eu também acho que indicação geográfica não é problema e eu concordo com o Marcos na colocação de que não se trata de um problema do governo.

O governo é reflexo da sociedade, se esta preocupação não está na sociedade então também não está no governo. Na verdade, o governo pode até se antecipar em algumas coisas, mas a forma como as coisas estão deveria ser uma preocupação do empresariado que, se não está preocupado com a questão, deveria estar.

Na questão da ALCA, eu descordo da estratégia que o atual governo traçou. Eu concordo com o governo no sentido de que se deixar as negociações na mão do Zoellick é anexação e não integração. Os americanos são assim mesmo, querem a anexação, são imperialistas, enfim, é o estilo deles. Os europeus, como o Renato colocou, são mais neocolonialistas, têm sempre um espelho e umas miçangas para oferecer em troca de algo.

Todavia eu descordo que nós, brasileiros, não saibamos negociar nem enfrentar os EUA. Isto é menosprezar a sociedade civil e o negociador como um reflexo disso, de não poder enfrentar.

E eu vejo que quem quer ser líder da América Latina tem que enfrentar não só em foro único mas também na ALCA. Dividir os foros de negociação dividiu a força brasileira para enfrentar o imperialismo norte-americano.

Por fim, eu acho que a estratégia acabou enfraquecendo as negociações de alguns temas, tais como subsídios e anti-dumping. Não que eu imaginasse que os Estados Unidos acabassem com os subsídios de uma hora para outra devido à ALCA, mas há muito o que se fazer e não dá para assinar a ALCA sem equacionar os subsídios, problema este que o México enfrenta hoje.

O Ministério da Agricultura sempre brigou para tratar os subsídios como uma questão de livre-comércio. O atual governo tirou isto da pauta da ALCA para colocar outras coisas e eu acho que o governo deveria fazer um esforço para equalizar os subsídios na ALCA pelo menos minimamente, ou seja, ser light mas dentro da ALCA.

Quanto ao trilha do “4+1” eu acho que 1 é o Brasil. Na minha opinião o Brasil também perdeu a força na negociação. Se a proposta americana era de

4 ofertas, algo até meio inaceitável, era um momento de fazer um enfrentamento, mas dentro da ALCA.

Não sei se seriam 4 ofertas ou se deveríamos ter lutado por uma oferta só, mas eu acho que o Brasil acabou tomando uma decisão antipática e no final acabou facilitando a vida dos EUA.

Os americanos estão com o caminho livre para negociar e fizeram o Brasil sobrar de 1. Um e-mail do Zoellick tira o Uruguai, com a Argentina já fica um pouco mais difícil, mas aos poucos eles começam a desmontar os parceiros.

Ocupa-se a liderança enfrentando, mas o Brasil ao decidir pelo “4+1” decidiu enfrentar fora. Caberia ao Brasil estar dentro do foro da ALCA explicando para os países que não têm a percepção do que é aceitar que em telecomunicações o governo não pode participar, que é um total absurdo, enfim, teríamos que estar dentro para dizer que isto é imperialismo, que não se deveria aceitar, etc.

Efetivamente eu acho que teria muitos países que achariam uma maravilha se o Brasil assumisse este papel de liderar e peitar o império, o que na ALCA só cabe ao Brasil. Obrigado.

PAINEL IV : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

UBIRATAN MATTOS, chairman:

Estamos dando início ao IV e último painel deste evento. Apresentando a mesa, estão aqui presentes o Professor Alberto do Amaral Júnior, que é doutor, livre-docente da Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, autor e organizador de diversos trabalhos sobre o comércio internacional; o Professor Guido Soares, que é um velho e bom amigo do IBRAC, professor titular de Direito Internacional Público da Faculdade de Direito do Largo de São Francisco e o Dr. Roberto Azevedo, que é diplomata de carreira, coordenador geral de contenciosos do Ministério da Relações Exteriores e é também um grande amigo do IBRAC, esteve conosco no evento passado em Campos do Jordão.

Subvertendo um pouco a ordem do programa, nós vamos realizar este painel na ordem inversa : começaremos pelo professor Alberto, em seguida o professor Guido Soares, faremos um pequeno coffee break e depois encerraremos com o Dr. Roberto Azevedo.

Sem mais delongas, eu passo a palavra ao professor Alberto.

ALBERTO DO AMARAL JÚNIOR,

Professor de Direito Internacional da Faculdade de Direito/ USP e Presidente do Instituto de Comércio Internacional, Information Technology e Desenvolvimento (CIITED) : (Negociações sobre solução de controvérsias no acordo MERCOSUL/ UE).

Desejo assinalar a existência de um vínculo indissociável entre a globalização e a criação da OMC. A globalização, como processo que amplia a interdependência entre os estados e que relativiza as limitações de espaço e de tempo para as interações econômicas, criou um mercado global que exige marcos regulatórios para o seu funcionamento. A instituição da OMC, no final da Rodada Uruguai, foi uma tentativa visando ao estabelecimento de macromodelos jurídicos para viabilizar a existência do mercado global. A OMC é, nesse sentido, um sistema de regras que organiza o mercado mundial, definindo os comportamentos lícitos e ilícitos e prevendo mecanismos para garantir o cumprimento das normas que a compõem.

As regras internacionais não são emanções da consciência coletiva, nem refletem de modo direto o poder e o interesse dos Estados. Não decorrem, também, de forma necessária, da coincidência dos interesses e não são dados imanentes que surgem das necessidades da troca. As regras internacionais resultam de compromissos entre Estados que muitas vezes possuem interesses distintos. Como sistema de normas que disciplina o comércio internacional, a OMC visa a reduzir a incerteza, aumentar o grau de previsibilidade, estimular a comunicação difundindo, ao mesmo tempo, o conhecimento e a informação sobre o que é aceitável no relacionamento entre os Estados.

A OMC é importante instrumento para a cooperação internacional, permitindo a concretização de projetos comuns. Ela se baseia no propósito de fomentar a liberalização comercial, compatibilizando a redução das barreiras alfandegárias e não-alfandegárias com a busca do crescimento econômico da melhoria da renda e do nível de emprego. Sob esse aspecto, o êxito da OMC depende não apenas dos benefícios funcionais que ela oferece, mas, sobretudo, da capacidade que demonstrar para converter o comércio internacional em fator capaz de assegurar maior justiça na distribuição dos benefícios gerados pela globalização.

A Rodada Uruguai permitiu a negociação de novas regras sobre a solução de disputas no plano do comércio internacional. Desejou-se impedir a ineficácia das normas pela ausência de mecanismos capazes de garantir o seu cumprimento. As medidas introduzidas aperfeiçoaram o sistema possibilitando à OMC autorizar a suspensão de concessões tarifárias quando se verificar a violação dos acordos celebrados.

Esta é uma fonte de poder da OMC, já que ela está em condições de exigir a alteração das políticas comerciais incompatíveis com as regras que lhe incumbe fiscalizar. Com isso, a meta visada é neutralizar o poder e a influência dos principais Estados fazendo com que as suas políticas comerciais se ajustem ao que anteriormente foi decidido. O recurso ao consenso, como critério para adoção de novos acordos, auxilia a realização desse objetivo.

Apesar de a OMC ser uma organização intergovernamental na qual os empresários privados não têm participação direta no processo de tomada de decisões, são eles os principais beneficiários do sistema multilateral de comércio. Os agentes econômicos privados obtêm vantagens em virtude da negociação dos acordos comerciais pelos governos podendo, assim, ampliar as exportações. Mediante a oferta de maior segurança e previsibilidade os agentes econômicos privados se beneficiam da disciplina criada pela OMC.

O novo mecanismo de solução de controvérsias da OMC tem três grandes características: abrangência, automaticidade e exequibilidade. A

abrangência significa que ele recobre a violação de todos os acordos cuja fiscalização compete a OMC e que não existe nenhum outro instrumento para solução dos litígios em seu âmbito de atuação. A automaticidade refere-se ao fato de que as demandas propostas se submetem a estágios consecutivos, com limites temporais rigidamente estabelecidos, impedindo que determinado Membro possa, indevidamente, retardar o processo. A exequibilidade, por sua vez, indica que a OMC dispõe da faculdade de obrigar os destinatários a cumprir as decisões tomadas pelo Órgão de Solução de Controvérsias.

Uma das inovações mais importantes trazidas pela Rodada Uruguai foi a criação do Órgão de Apelação, que reforçou a juridicidade da OMC. Nesse sentido, a parte que se sentir prejudicada pelas recomendações constantes do relatório elaborado pelo Grupo Especial poderá recorrer ao Órgão de Apelação.

Produto da Rodada Uruguai, o Órgão de Solução de Controvérsias tem quatro funções: autorizar a criação de painéis, adotar o relatório elaborado pelos painéis e pelo Órgão de Apelação, supervisionar a implementação das recomendações sugeridas pelos painéis e pelo Órgão de Apelação e autorizar a suspensão de concessões comerciais para punir os países que violarem as regras da OMC. O mecanismo de solução de controvérsias, concebido na Rodada Uruguai, propiciou a criação de regras de julgamento que fortaleceram a juridicidade da OMC. Hart, em um importante livro publicado em 1961, *O Conceito de Direito*, considera que os ordenamentos jurídicos modernos são uniões de regras primárias e regras secundárias. Por regras primárias Hart entende as normas de conduta, que disciplinam direitos e obrigações. Já as regras secundárias compreendem as regras de reconhecimento que instituem os critérios de pertinência ao ordenamento jurídico, as regras de mudança, que indicam quais são os órgãos encarregados de alterar as normas existentes e as regras de julgamento, cuja finalidade primordial é estabelecer as autoridades competentes para julgar a violação das normas que integram o sistema jurídico. Diversamente das regras de conduta, que estabelecem direitos e obrigações, as regras de julgamento definem quais são as autoridades competentes para a solução dos litígios.

No decorrer do século XX, o direito internacional conheceu grande expansão das regras de julgamento em diferentes domínios. No plano comercial, a OMC registrou extraordinário avanço em relação ao GATT ao instituir instrumentos que se destinam a garantir a eficácia das regras de conduta previstas nos diferentes acordos de liberalização comercial. É possível afirmar que além das regras de conduta, que definem os direitos e as obrigações dos membros, a OMC dispõe de normas de mudança, que indicam a competência dos órgãos encarregados da alteração das normas existentes, e de regras de julgamento, que evitam o desgaste das normas de conduta pelo seu reiterado descumprimento.

O sistema de solução de controvérsias da OMC apresenta indiscutível originalidade na esfera internacional. Não obstante, após alguns anos de funcionamento, tal sistema revela certas debilidades que precisam ser superadas para elevar a sua eficiência. É interessante observar, em primeiro lugar, que o atual sistema de solução de controvérsias da OMC conferiu igualdade formal às partes que litigam. Esta situação contrasta com a desigualdade real entre os litigantes, pois os países desenvolvidos estão em melhores condições para suportar os custos provenientes de uma demanda. Além disso, os países em desenvolvimento carecem, em geral, de competência técnica para propor demandas perante o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. De forma similar, a jurisdicionalização do procedimento de solução de controvérsias reduz a margem de negociação diplomática.

Em segundo lugar, é necessário aperfeiçoar o sistema de escolha dos componentes dos grupos especiais. Verifica-se, com freqüência, grande dificuldade na obtenção de acordo com relação aos membros sugeridos pelas partes para integrar o Grupo Especial. Nesse caso, cabe ao Diretor-Geral proceder a tal indicação, o que, sem dúvida, poderá provocar a diminuição da credibilidade que o caracteriza.

Os casos apreciados pela OMC tendem a ser cada vez mais complexos, envolvendo a análise de mais de um acordo. É comum surgirem questões procedimentais de difícil resolução e, em inúmeros casos, é indispensável solicitar o parecer técnico de especialistas. Seria conveniente, por isso, criar um corpo permanente de painelistas como requisito necessário para garantir a qualidade das decisões que vierem a ser tomadas. O aumento da litigiosidade na OMC não poderá ser enfrentado se não houver maior apoio por parte do Secretariado e a instituição de um corpo permanente de painelistas.

Outra questão que deve ser mencionada em relação ao mecanismo de solução de controvérsias da OMC diz respeito à participação das organizações não-governamentais. A propósito, convém lembrar que a OMC é uma organização intergovernamental, o que significa que as organizações não-governamentais não têm acesso ao Órgão de Solução de Controvérsias. Ultimamente, porém, tem sido admitida, em certas ocasiões, a participação das ONGs como *amicus curiae*, permitindo-se que elas se manifestem sobre assuntos que se inserem no seu âmbito de atuação. Os países desenvolvidos têm reivindicado maior participação das organizações não-governamentais no sistema de solução de controvérsias da OMC.

Se, por um lado, este pleito poderia conduzir à maior transparência do OSC, por outro, haveria sensível diminuição da margem de manobra para que certos acordos viessem a ser celebrados. Cabe advertir, também, que a maior parte das ONGs se encontra nos países desenvolvidos, fato que poderia redundar

em prejuízo para os países em desenvolvimento. Esta consideração não retira a importância de maior visibilidade do OSC, que surge hoje como um imperativo impostergável. Não se deve esquecer, contudo, que a confidencialidade no âmbito do sistema de solução de controvérsias foi idealizada para estimular a conclusão de acordos capazes de realizar o interesse geral.

Uma das mais significativas deficiências apresentadas pelo OSC refere-se à divulgação de uma lista de produtos sobre os quais incidirá retaliação, mesmo antes da publicação da decisão de inconformidade. Esta circunstância, que se repetiu em várias oportunidades, como no caso das bananas e no contencioso entre o Brasil e o Canadá, é negativa para o desenvolvimento do comércio internacional.

O mecanismo de solução de disputas da OMC tem especial importância para o Brasil. Ao garantir a eficácia dos acordos multilaterais de comércio, a sua utilização pode ensejar maior acesso ao mercado dos países desenvolvidos com o desmantelamento de barreiras injustamente criadas. A diplomacia brasileira, com grande competência, tem conduzido demandas de inegável relevância para o país no âmbito da OMC.

O contencioso sobre a gasolina importada protagonizado pelo Brasil e pela Venezuela contra os Estados Unidos e a recente disputa com o Canadá revelam a perícia e o sentido de oportunidade da diplomacia brasileira na defesa do interesse nacional. Preocupado com a preservação do espaço comercial da Embraer no contencioso com a Bombardier, o Ministério das Relações Exteriores modulou a questão no bojo da globalidade do relacionamento entre o Brasil e o Canadá e procurou indicar como a posição brasileira deveria ser percebida no cenário internacional. A ampliação de contenciosos comerciais envolvendo produtos agrícolas ilustra a tendência de defesa de interesses vitais para o Brasil, que têm impacto direto no aumento das nossas exportações. Referidos contenciosos podem, além disso, atestar a ocorrência de uma verdadeira mudança qualitativa das demandas propostas na OMC, que, em virtude da cláusula da paz, não analisou, desde a criação da OMC, demandas sobre temas agrícolas.

O uso adequado do sistema de solução de controvérsias da OMC é fator decisivo para possibilitar às exportações brasileiras o acesso a novos mercados e, desse modo, propiciar maiores vantagens no processo de inserção do país no novo cenário internacional. Nesse contexto, pode servir como instrumento auxiliar para garantir a ampliação do acesso aos mercados externos e estimular o aumento das nossas exportações. Como uma das principais conquistas da Rodada Uruguai, o sistema de solução de controvérsias da OMC constitui notável avanço quando comparado às regras que regulavam a resolução de litígios no antigo GATT. Apesar das deficiências que apresenta, o atual mecanismo de solução de controvérsias da OMC celebra a vitória do direito sobre a força e é de extrema valia para potências

médias como o Brasil, que necessitam de instituições para gerir a interdependência de um mundo globalizado.

UBIRATAN MATTOS, chairman:

Obrigado, professor Alberto. Com a palavra, o professor Guido Soares.

GUIDO SOARES, Professor de Direito Internacional Público da Faculdade de Direito/ USP:

(Negociações sobre solução de controvérsias na ALCA)

Muito obrigado, Dr. Ubiratan. Eu gostaria de agradecer o convite muito honroso que me faz o CESA e o IBRAC. Não é a primeira vez que eu estou aqui e sempre saio aprendendo muito dos debates e das exposições. Portanto, para mim, é um momento de enriquecimento particular e um motivo de agradecimento.

Depois de ouvir os amigos, depois de ouvir a professora Vera, que nos vem espicaçar e que vem nos lançar desafios intelectuais, vocês devem receber um artigo meu que fará parte de um livro que eu estarei lançando em breve sobre arbitragem comercial internacional, coisa entre particulares.

Justamente me pediram para falar algo diferente das arbitragens, e eu resolvi escrever sobre um absurdo de um Frankenstein que está em gestação, que se chama o Protocolo de Olivos e que vai levar o Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai para um anedotário da América Latina de construções absurdas.

Vamos recordar rapidamente esse mecanismo de solução de controvérsias relacionado à ALCA. Atenção, eu não sei ainda o que é a ALCA e, como eu sou certinho porque sou professor de Direito, e embora seja de Direito internacional, que é um Direito meio estranho porque não é codificado, mas em suma, é um Direito “direito” : tem suas instituições muito claras, usos e costumes. Eu vou falar sobre a ALCA, que está em gestação e eu não sei como vai ser, se vai sair, quando vai sair e o que vai sair.

Porém, antes de falar sobre o possível mecanismo de solução de controvérsias da ALCA, eu vou relembrar rapidamente os modos de solução de controvérsias que nós temos hoje no mundo.

Eu faço uma grande distinção: antes das organizações de integração econômica e depois. Antes, ou seja, como se resolviam os litígios entre os Estados antes da II guerra mundial ? Pode-se dizer que eram soluções clássicas, tais como bons ofícios, mediação, conciliação, arbitragem e a solução judiciária.

Qual a diferença entre arbitragem e solução judiciária ? A diferença é que na arbitragem nós elegemos o árbitro, fazemos os tribunal arbitral e damos poderes ao árbitro. Antes, no tribunal arbitral, escolhia-se qualquer pessoa importante ela se tornava árbitro, como se fosse juiz internacional e julgando como se o fosse. E o que é o tribunal arbitral ? No que se difere da arbitragem ? Muito pouco.

No tribunal judiciário, os juizes têm a sua competência fixada por uma lei, as partes não têm muito poder sobre a competência do juiz. O árbitro, ao contrário, tem sua competência decidida pelas partes, enquanto um juiz se caracteriza também pelos poderes prévios ao litígio que caracterizam o órgão judicante. Se bem que a Corte Internacional de Justiça não é muito perfeita porque os Estados podem de qualquer forma também discutir sobre a competência judiciária.

Enfim, aqui são todos advogados, então sabemos que não se pode discutir com o juiz de Santo Amaro, por exemplo, a sua competência na vara de família x porque a competência dele está prevista em lei. O árbitro, ao contrário, tem seus poderes construídos pelas partes contratualmente. Isto é fundamental.

Mas, quais são as soluções que existem no mundo hoje ? A solução judicial teve uma verdadeira revolução com a constituição da CECA (Comunidade Econômica do Carvão e do Aço), onde surgiu pela primeira vez na história um tribunal com competências muito bem definidas e com um direito chamado supranacional : os Estados deram para este tribunal poderes que eles tinham de total soberania. Portanto, o que o tribunal decidisse os Estados acatariam como se fosse uma decisão da justiça interna.

Ora, isto foi uma revolução no sistema de solução de litígios porque era uma organização de integração econômica que em algum ponto passou a ser um mercado comum extremamente integrativo entre as partes e onde havia uma legislação supranacional, que vinha de órgãos que tinham recebido dos Estados competência para legislar com poderes integrativos da ordem jurídica interna.

O MERCOSUL não é assim. Sua normativa de hipótese alguma se assemelha com o sistema da Comunidade Européia, cuja normativa já é imediatamente lei interna. Atenção ! É muito forte a questão.

Pode-se ter um tribunal que tenha essa função de fazer uma uniformização daquela normativa interna dos Estados, no MERCOSUL não se pode fazer o mesmo : a competência é muito forte para uma legislação fraquíssima. Vamos Ter um tribunal para aplicar o que, se a ordem normativa do MERCOSUL não tem função interna ? Então ficam 5 juizes sentados num tribunal internacional sem fazer nada porque não tem jurisdição.

Logo, aqueles que dizem que o MERCOSUL está fraco porque não tem um tribunal estão ignorando a característica de que ele não é integrativo, então não precisa de tribunal.

Hoje, quais são os dois grandes modelos de integração que há ? Antes de mais nada é preciso dizer que os modelos de integração são coisas que também estão sendo criadas pelo direito. Os senhores sabem a diferença de uma limitada para uma S/A, mas sabem a diferença de um mercado comum para uma zona de livre comércio ? Nós sabemos mais ou menos sobre o MERCOSUL e a Comunidade Européia, mas quais são realmente os índices tipológicos entre um e outro ? Pode-se passar uma união aduaneira como o MERCOSUL para um mercado comum de repente ?

Não. É preciso fazer uma mudança fundamental, então as tipologias são distintas. Sabemos juridicamente quando é uma tipologia e quando é outra, sabemos que a ALCA, por exemplo, é uma zona de livre comércio, que é a menos interativa e que no NAFTA, por exemplo, funciona um mecanismo de arbitragem ad hoc que funciona muito bem.

Embora o NAFTA seja menos integrativo que o MERCOSUL almeja ser, as arbitragens funcionam e em termos de investimentos funciona no NAFTA um centro do Banco Mundial de litígios entre os Estados particulares que também é muito bom. Tal mecanismo, nos moldes como existe no NAFTA, nunca vai ser internalizado pelo Brasil.

Seria preciso que o Brasil enquanto pessoa jurídica se submetesse a uma arbitragem pelo Banco Mundial e isto não seria muito bom para o país.

No MERCOSUL nós temos aquelas arbitragens previstas no Protocolo de Brasília, aquelas arbitragens típicas, ad hoc, que na verdade são institucionais porque nós temos normas de constituição do tribunal arbitral. O Protocolo de Brasília diz que se houver um litígio entre os países do MERCOSUL, eles têm uma lista de árbitros previamente feita e da qual podem escolher os árbitros. Assim, a função de constituir esse tribunal é uma função constituída entre as partes de modo que, se não houver cooperação entre as partes, o que é muito difícil no MERCOSUL, esse tribunal vai ser constituído por interferência da Secretaria Administrativa do MERCOSUL.

Constituído o tribunal, ele se reúne com os poderes que as partes vão instituir aos árbitros, poderes estes não prévios e sim instituídos na hora ad hoc, o tribunal resolve a questão, emite uma sentença e aquele tribunal se dissolve finda a questão. Dessa forma, terminada a arbitragem o poder dos árbitros desaparece porque é um poder ad hoc, instituído para aquele momento e que foi emanado de um acordo entre as partes (nas arbitragens privadas isso se chama

um compromisso, terms of referee, quer dizer, entre o árbitro e as partes, pois o árbitro não sabe o que as partes querem dele e o que podem esperar).

Já no judiciário da Comunidade Européia, os árbitros estão no acordo de fundação. Desde o primeiro acordo de Roma até o acordo de Paris, o primeiro tribunal foi feito no modelo que já existia do BENELUX - que foi tido como o modelo de tribunal judiciário na constituição da CECA- depois as outras duas também tomaram o tribunal como modelo, foi ele que teve um desenvolvimento poderoso e foi através dele que surgiu a Comunidade Européia.

Este tribunal tem funções muito interessantes. Eu vou relembrar duas para os senhores: decidir litígios entre os Estados na interpretação do próprio Tratado. Decidir os litígios entre a legislação comunitária, entre os órgãos comunitários e os Estados, quer dizer, porque o Estado fez ou não fez uma ordem que a diretiva da Comunidade tinha indicado, que o regulamento europeu tinha indicado se o Estado estava ou não inadimplente. Então, atenção : litígio entre os Estados, litígio entre os Estados e a Comunidade e entre os órgãos da comunidade também.

Isto é o contencioso da Comunidade, extremamente interessante. Então, por exemplo, se a França estiver inadimplente com um tratado internacional, o tribunal vai condenar o país para que, dentro de 15 dias, crise- se uma lei interna colocando em prática a ordem da Comunidade que o país não cumpriu. O país tem que acatar a ordem obrigatoriamente.

Um fator que é também muito interessante no sistema da CE e que me parece genial é o que ocorre em caso de litígio entre particulares. Um exemplo: François, francês, tem um litígio com o Franz, alemão sobre um problema de interpretação de uma lei qualquer da Comunidade Européia perante o juiz da Bélgica, digamos. Ora, o juiz da Bélgica aplica a lei belga e evidentemente uma lei da Comunidade também porque se trata de uma lei belga, mas se trata de uma lei da Comunidade, suspende-se o julgamento, o juiz belga manda a questão para o tribunal e lá o tribunal vai me dar uma sentença *in generi*. Se o francês tiver um problema com um alemão em relação à Comunidade, o eventual órgão que for decidir deverá aplicar tais e quais normas. Esta sentença vazia volta então para o tribunal belga que vai aplicar aquela sentença agora ao caso concreto.

Ora, os senhores poderão dizer onde está a independência do judiciário? Eu digo que ela foi mantida sim, porque é o juiz belga que está aplicando uma norma comunitária embora houve uma interpretação uniformizante. Para mim são duas invenções geniais da Comunidade Européia : esta e as diretivas, que são ordens dadas ao judiciário dos países e que serão internalizadas como os países quiserem. Por exemplo: uma diretiva que prevê que a partir do dia x fica livre o reconhecimento da profissão dos paramédicos. Neste caso, a França pode criar uma lei sobre a profissão dos paramédicos equiparando-os a todos da Comunidade;

a Alemanha pode criar um regulamento no Ministério da Educação sobre reconhecimento dos diplomas; a Bélgica pode criar uma lei sobre as universidades que ministram o curso. Ou seja, tem-se uma norma a ser cumprida pelos legislativos internos, que vão aplicar tal norma de acordo com as características de cada país.

Eu acho isto extraordinário pois há uma legislação supranacional e mantém-se a soberania.

Em termos de ALCA há várias possibilidades. Uma delas, a mais provável, diz que o sistema é da OMC, e eu tenho críticas a esse respeito, portanto seriam estabelecidos painéis que na ALCA serão chamados de painéis neutros. Tais painéis seriam compostos por 3 ou 5 indivíduos que serão escolhidos através de uma lista prévia de pessoas que poderão ser painelistas. É parecido, portanto, com a OMC.

Na lista vão constar especialistas em diversos assuntos para que os Estados possam escolher os árbitros que mais os agradam, isto sob a superveniência do Secretário da ALCA.

Agora eu pergunto aos senhores: isto é arbitragem ou é solução judicial ? Vejam bem, por definição, a arbitragem não pode ter recurso porque é um procedimento que se auto-exaure. Arbitragem com recurso é outra coisa mas não é arbitragem.

Na ALCA vai haver um órgão de apelação composto de 7 membros que também serão, como na OMC, um órgão com sede em algum lugar e serão permanentes. Portanto, eu não vejo isso como arbitragem, porque se eu tenho recurso a um órgão permanente, isto se chama Judiciário. Embora não sejam órgãos com hierarquia, quando se pode enviar um recurso para um órgão de apreciação de recursos, significa que não é uma solução definitiva a que emanou do painel, logo não pode ser arbitragem.

Eu definiria então os sistemas da OMC e da ALCA como um sistema de solução de litígios judicial e, embora não se chame tribunal, não é o nome que vai definir a tipologia da questão. Por que é judicial ? Porque há um órgão com uma competência pré-definida que é o órgão de apelação e quando se tem alguém que julga através de competência pré-estabelecida antes das partes, está-se diante de um tribunal.

Então são figuras, e até a própria OMC, que eu não posso dizer que possuem arbitragem completa, muito menos uma jurisdição completa. Eis aí a passagem que os senhores vão ter para a OMC.

Agora vamos discutir o aborto que está sendo gerado, que é esta coisa chamada de Protocolo de Olivos. Eu não vou fazer a maldade de pedir ao Roberto Azevedo para nos explicar porque ele é muito meu amigo....

O MERCOSUL tinha o Protocolo de Brasília que funcionava direito. Como é que funcionava ? Pode ser que não gostemos porque o Brasil perdeu várias vezes, mas alguém já disse aqui que o sistema de solução de controvérsias não existe para os países sempre ganharem, existe para resolver litígios, pacificar. Eu não fiz o levantamento completo, mas o Protocolo de Brasília funcionou bem para o Brasil, muito embora tenham ocorrido coisas indeglutíveis como, por exemplo, aquela estória do Uruguai trazer pneus usados para o Brasil.

No MERCOSUL fazíamos arbitragem pura, tínhamos a lista de árbitros, enfim, tudo certo. O que faz o Protocolo de Olivos ? Resumidamente, o Protocolo de Brasília vai ser revogado com a entrada em vigor do Protocolo de Olivos que diz que os Estados-parte do litígio terão dois caminhos: a arbitragem ou um tribunal que existe de 6 juízes permanentes. sediado em Assunção.

Este tribunal, chamado de operação, vai ter duas funções. Rever, como recurso, aquilo que o tribunal arbitral for decidir-e tal tribunal é normal, com 3 árbitros, lista prévia - e as partes, insatisfeitas com a decisão, poderão recorrer a este tribunal tal como ocorre na OMC. Até aí tudo bem.

Mas só que este tribunal também tem uma competência primitiva, os Estados podem começar uma ação não pela arbitragem, mas sim direto pelo tribunal. Quer dizer, pode-se começar a ação pelo tribunal de recurso e além disso, as partes elegem a arbitragem ou o tribunal.

São duas funções totalmente diferentes. Algo está errado. Na arbitragem há um árbitro que se institui bem como o próprio órgão.

O julgamento de um árbitro na arbitragem é diferente do julgamento perante um juiz internacional e não perante um juiz brasileiro, onde nós sabemos, impera o mandonismo.

Na arbitragem não é assim. Geralmente o árbitro é outro advogado e tem todo o interesse em resolver rapidamente possível a questão, coisa que não é sempre que os juizes querem. Então a relação na arbitragem entre as partes e o árbitro é uma relação extremamente civilizada, é negocial, muito diferente da relação entre o advogado e o juiz, que é puramente institucional e envolve poder. Na arbitragem a relação é de cooperação. Vocês conseguem imaginar uma relação de cooperação entre o juiz e o advogado? Eu não consigo, especialmente no Brasil onde o advogado costuma levar a pior.

Imaginem que nós vamos ter no MERCOSUL a possibilidade da solução arbitral, que é uma solução negocial, e a relação mandonística que é própria do judiciário. E quem vai decidir por uma ou outra ? As partes escolhem. E se houver litígio também quanto a essa escolha ? Eu também não sei qual será o procedimento.

Depois eu pergunto aos senhores como advogados : se eu tenho a possibilidade de dois graus e a possibilidade de um único grau, qual dos dois eu escolho? Obviamente que nós não vamos perder tempo em dois graus porque a arbitragem não será definitiva; nós iremos direto ao tribunal. Trata-se de uma falsa opção.

Além disso, há outra previsão no artigo 30 do Protocolo de Olivos que eu li, reli e não cheguei à conclusão alguma. Então, nós temos uma arbitragem da qual eu tenho um recurso, que é julgado procedente ou improcedente. O artigo 30 diz que, caso o Estado beneficiado pelo laudo entenda que as medidas adotadas não dão cumprimento a ele, terá o prazo de 30 dias para levar a consideração ao tribunal arbitral ad hoc.

Então, a medida não foi julgada e se tem um recurso ao mesmo tribunal arbitral ou ao tribunal superior, quer dizer, tem-se um recurso da arbitragem ao mesmo tribunal da arbitragem depois de 30 dias. Mas a arbitragem acabou, ou seja, os senhores já ouviram algo parecido em arbitragem ?

Vamos analisar as arbitragens existentes. Se eu não estou satisfeito com o laudo da CCI, por exemplo, o que eu faço ? Ou fico muito triste ou escolho fazer uma nova arbitragem, pago os hononários dos árbitros novamente e começo um novo procedimento arbitral na CCI, mas eu não posso jamais ressuscitar o próprio tribunal arbitral cujos poderes já cessaram com a expedição do laudo arbitral.

Hoje em dia, portanto, nós vamos ter que suportar numa Conferência Internacional de Arbitragem as pessoas dizendo que a arbitragem não admite recurso, mas que na América Latina, no MERCOSUL, tal aberração é possível ! Ou seja, um laudo arbitral pode ser submetido a um tribunal arbitral ad hoc e o próprio tribunal pode renascer das próprias cinzas para julgar aquilo que ele já julgou e que fez coisa julgada.

Por fim, eu gostaria de dizer duas coisas muito importantes. A OMC é uma organização ampla, o MERCOSUL é uma espécie de “sub-clube” regional. A ALCA vai ser um “clube” regional. Eu pergunto aso senhores : será que as regras da OMC valem para um clube regional ?

Na minha opinião, eu acho um suicídio que um “sub-clube” de um clube regional esteja se adiantando a ALCA, que não está negociada, estabelecendo um tribunal discrepante como esse. Eu gostaria de saber qual será a reação do Brasil, quando a ALCA estiver finalizada, dizendo que não aceita o tribunal estabelecido sendo que assinamos o Protocolo de Olivos porque a Argentina, o Uruguai e o Paraguai quiseram.

Nós não vamos ter moral para rejeitar o tribunal que será estabelecido na ALCA. Quer dizer, eu não sei o que se passa na cabeça dos nossos

negociadores internacionais. Será que não tem nenhum advogado no Itamaraty que dissesse para o Ministro das Relações Exteriores que isso não estava correto? Eu não entendo.

UBIRATAN MATTOS, chairman:

Muito obrigado professor Guido. Nós vamos fazer um breve intervalo e retomamos em seguida. (...) Retomando os trabalhos, eu passo desde logo a palavra ao Roberto Azevedo.

ROBERTO AZEVEDO, Coordenador Geral de Contenciosos do Ministério das Relações Exteriores (MRE) :

(Negociações sobre solução de controvérsias na OMC)

Muito obrigado ao Dr. Ubiratan Mattos por insistir no erro e me convidar de novo para vir falar com vocês! Mas, enfim, é um grande prazer e uma oportunidade que estimo muito, sobretudo por estar ao lado dos professores Alberto Amaral e Guido Soares.

Gostei muito da instigante exposição do professor Guido, sobretudo o final, porque me veio a imagem do jogador americano de *hockey* no gelo que atira as luvas ao chão e, em postura de desafio, demonstra estar pronto para a briga! Eu não vou jogar as minhas luvas no chão, mas acho que ele suscitou pontos importantes, que precisam ser discutidos.

A primeira observação que gostaria de fazer é que ouvir acadêmicos falando é uma experiência curiosa para um negociador – e eu sou, essencialmente, um negociador – ainda que não atue no âmbito do MERCOSUL e, portanto, não tenha nada a comentar no que se refere ao Protocolo de Olivos. Na verdade, estou envolvido em negociações na ALCA e na OMC. Como dizia, percebe-se que os acadêmicos procuram explicar, na medida do possível, a ordem e a lógica das coisas. O acadêmico, em geral, procura dar sentido ao mundo, torná-lo compreensível para os alunos, o que é a essência de suas funções.

O negociador está querendo salvar a pele dele na negociação! Ele tem instruções e interesses muito bem definidos a defender e está minimamente interessado em saber se o professor universitário e o público em geral vão entender o que está escrito no papel que acaba de negociar. Aliás, alguns diriam que quanto menos se entender, melhor! Menor será o crivo e menores as as probabilidades de críticas ...

Com relação a essa pressão nas negociações, lembro-me de um episódio famosíssimo e real, em que, no final da Rodada Uruguai, quando se estava fechando o Entendimento sobre Solução de Controvérsias (mais conhecido pela sigla em inglês: DSU), a delegada japonesa disse ter identificado um problema nos prazos previstos no documento, pois eles não eram coerentes nas fases de implementação e retaliação. O delegado japonês é em geral quase sempre muito discreto, fala muito pouco e de uma maneira muito sutil, às vezes até difícil de entender, mas essa delegada foi muito clara na ocasião. Os demais negociadores, já exaustos com o processo negociador e temerosos de reabrir o “pacote”, disseram que tudo já estava negociado, acabado, e que não iriam mexer em nem mais uma vírgula do documento. Se existissem problemas ou falhas, elas seriam resolvidas depois pelo Órgão de Solução de Controvérsias.

Ao final, tudo ficou como estava e o alerta da delegada japonesa foi ignorado. Entretanto, a representante japonesa tinha razão e a incompatibilidade de prazos que ela apontava é hoje realmente um problema gravíssimo: os prazos de implementação e de retaliação efetivamente não batem e, atualmente, no atual processo de revisão do Entendimento de Solução de Controvérsias, estamos tentando, como questão prioritária, colocar os prazos problemáticos na seqüência correta. Em tese, com a presente redação do DSU, um país poderia adotar medidas de retaliação antes mesmo de o Órgão de Solução de Controvérsias se pronunciar sobre se houve ou não uma implementação adequada da decisão do painel. Poderia ocorrer, portanto, uma determinação unilateral de não implementação.

Talvez se o exercício negociador fosse conduzido por acadêmicos – preocupados apenas com a coerência processual e eficiência do mecanismo – esse “erro” tivesse sido evitado, mas o negociador experiente conhece muito bem o risco de se reabrir um texto já acordado e entende a necessidade de, com frequência, ter que conviver com textos obscuros e crípticos, não raro incoerentes para um observador que desconheça os interesses políticos e econômicos que permearam as negociações. Textos que são difíceis de entender e que às vezes são pouco úteis como diretriz para a aplicação dos acordos, mas que são o máximo denominador comum das contrastantes posições negociadoras. O negociador tem que conviver com textos legais que mais se aproximam da linguagem diplomática, com suas “ambigüidades construtivas”, e que constantemente ignoram as boas práticas de redação de textos jurídicos.

Eu mesmo quando cheguei em Genebra, em 1997, estava “verdinho”, tinha muito pouca experiência com OMC. A primeira recomendação que recebi foi a de ler os acordos dos quais iria me ocupar como delegado. Como, dentre outros, me encarregaria dos comitês relativos a defesa comercial – anti-dumping,

subsídios e salvaguardas – li os três acordos inteirinhos. Não entendi nada. Podiam estar escritos em grego!

Só nas primeiras reuniões multilaterais é que os textos dos acordos foram tomando forma e ganhando sentido para mim. Só então passei a entender as divergências de interesses que impediam uma redação mais precisa e inequívoca em pontos cruciais dos textos. Nesse processo de aprendizado me beneficieei muitíssimo dos ensinamentos da Marta Leme (presente no encontro) e outros representantes do DECOM/MDIC que iam para as reuniões em Genebra. Eles me ajudavam a destrinchar o emaranhado de dispositivos relativos às várias fases das investigações de anti-dumping, de direitos compensatórios e de salvaguardas; me explicavam as diferentes práticas dos principais “países aplicadores” e me ajudavam a identificar o interesse brasileiro. Só após esse longo exercício de treinamento e de aprendizado é que os acordos começaram a fazer sentido para mim. Só então as palavras e frases enigmáticas e imprecisas começaram a ganhar acepções mais claras. Só então as ambigüidades deixaram de refletir incompetência dos negociadores e passaram a sinalizar aspectos de grande sensibilidade para os países signatários.

Os acordos comerciais multilaterais em geral têm linguagem diplomática: o aparente “Frankenstein” do Protocolo de Olivos (como caracterizou o Professor Guido), o acordo da ALCA, que talvez não seja tão heterodoxo, visto que tende a se inspirar no DSU da OMC, mas que provavelmente também vai ter ares de Frankenstein, são exemplos de como esses acordos podem ser e geralmente são esquisitos.

Os acordos também têm uma linguagem negociada, porque são barganhas políticas, e só depois de concluídos é que esses textos chegam aos acadêmicos e aos alunos, que procuram dar um sentido àquilo que foi negociado. Logo, nós temos que viver com as justas críticas de que esses acordos poderiam ser mais bem redigidos, poderiam ser mais claros. Contudo, bem sabemos que esses textos resultaram de barganhas políticas fechadas e conduzidas com muito pouca transparência. Com frequência a falta de clareza é proposital e aspectos híbridos ou heterodoxos tampouco são acidentais ou resultado de desconhecimento das tradicionais estruturas e formas de funcionamento das cortes internacionais ou de instâncias arbitrais. Repito, esses textos foram as soluções para um delicado e complexo dilema político, que teve que ser resolvido em uma estrutura negociadora rígida e pré-definida, dentro de prazos nem sempre flexíveis.

Dito isso, e diante das limitações de tempo, vou iniciar a apresentação que tinha preparado com aquilo que for mais importante e vou tentar encaixar, sempre que apropriado, o que foi dito anteriormente pelos outros expositores. A

nossa conversa vai ser sobre o que vem pela frente em termos de mecanismo de solução de controvérsias, tanto na OMC, quanto na ALCA.

Assim, vou tentar dar a vocês uma idéia daquilo que está sendo discutido e o que pode vir a sair dessas negociações. Depois, na parte de perguntas e respostas, eu estarei aberto às perguntas que vocês quiserem colocar. Há contenciosos específicos em andamento e, embora eu não venha a tratar deles nesta apresentação, se vocês quiserem falar sobre eles, nós falaremos. Enfim, discutiremos aquilo que vocês quiserem, mas antes eu vou rapidamente dar uma idéia geral dos tipos de Frankenstein que podem vir a emergir dessas negociações.

O primeiro ponto que eu gostaria de salientar é que a revisão do Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC não é parte do *single undertaking* da Rodada de Doha. Embora esteja na Declaração Ministerial, não faz parte do pacote negociador das várias áreas que estão sendo discutidas: anti-dumping, subsídios, agricultura, serviços, etc.

Então a discussão que vocês tiveram hoje pela manhã sobre quem paga, quem ganha e quem perde, quem dá o que em troca de algo, não diz respeito ao Mecanismo de Solução de Controvérsias, cuja revisão caminha em pista independente e deveria ter terminado dia 31 de maio último. Entretanto a revisão não foi concluída, não está nem perto disso e eu acho que ela só vai terminar junto com o final da Rodada. Só então teremos uma idéia do pacote que foi negociado; só então as partes estarão prontas para também fechar os compromissos acerca do sistema de solução de controvérsias. Frise-se que essa é uma opinião pessoal minha. Essa não é a posição ou o desejo do Governo brasileiro que, na verdade, gostaria de ter concluído a revisão do MSC no prazo previsto na Declaração Ministerial. Entretanto, a realidade é que o prazo foi prorrogado para 31 de maio do ano que vem. Vamos tentar cumprir o novo prazo, mas, como já disse, não sou otimista a esse respeito. Acho que a revisão só se conclui junto com o *single undertaking* da Rodada.

Só para a informação de vocês, as propostas formuladas no âmbito da revisão do DSU estão disponíveis. A transparência no telão mostra o *site* onde vocês poderão encontrá-las. Já um pouco antes do “final” das negociações em maio, o presidente do grupo de revisão circulou um texto no qual ele compila as várias propostas, pontos que foram discutidos. Esse texto da presidência foi circulado agora para as delegações, mas a expectativa era que se trabalhasse no texto para terminar as discussões até o final daquele mês.

Evidentemente isto não aconteceu e eu acho que esse texto vai servir como ponto de partida para as negociações que advirão, mas há muitas propostas que ainda não estão nele e que ainda vão entrar. Portanto, se ele vier a ser

circulado, vocês tenham presente que teremos mais um ano de negociações e que ele vai sofrer muitas alterações.

(mostrando as transparências no telão) Aí estão os principais pontos que estão em discussão. Um deles foi comentado explicitamente, eu me lembro bem, pelo Professor Alberto do Amaral. Trata-se da questão do corpo permanente de painelistas. Quais são as vantagens de um corpo permanente de painelistas?

A vantagem, pelo menos para aqueles que advogam a referida hipótese, é a previsibilidade, ou seja, é se ter uma certa harmonização dos laudos dos painéis. Eu particularmente não vejo isso como sendo um grande problema, ao contrário. Na OMC os precedentes têm um valor muito forte: embora o texto do DSU deixe claro que aquela decisão vale apenas para as partes envolvidas no contencioso, também é verdade que é muito difícil que um painel subsequente contrarie uma determinação adotada em painel anterior. O Órgão de Apelação faz isso com frequência com relação aos painéis, mas é porque se trata de uma instância superior.

No plano dos painéis, eles procuram, na medida do possível, respeitar – ou não desautorizar – a decisão anterior. Até mesmo quando o painel discorda de determinação adotada em laudo anterior. Eu vivi essa situação pessoalmente e é muito difícil, nesses casos, conseguir reverter uma decisão do painel anterior. Então, eu não vejo a questão da previsibilidade como essencial, mas, por outro lado, atribuo maior relevância ao argumento de que um corpo de painelistas permanente tenderia a reduzir a influência do secretariado no processo decisório do mecanismo.

Este é um ponto mais importante. O secretariado tem, por exemplo, um papel preponderante na escolha dos painelistas, até porque durante o processo de seleção dos painelistas pelas partes, as indicações são feitas pelo secretariado. Na prática não poderia ser de outra forma. Por exemplo, se o Brasil no processo de seleção de painelistas, como parte do contencioso, disser que gostaria de ter o painalista “x” porque ele é inteligente, competente e tem a formação profissional adequada, teremos a mais perfeita garantia que a outra parte litigante irá vetar o nome proposto pelo Brasil. Então, não adianta apresentar nomes, por mais isentos e competentes que sejam, porque a outra parte objetará a proposta, mesmo sem saber o porquê, mas o fará simplesmente pelo fato de que foi a parte adversária quem sugeriu. Daí a necessidade do *tercius* – o secretariado.

Em casos de impasse na seleção dos painelistas, a influência do secretariado é ainda mais evidente. Quando as partes recorrem ao Diretor Geral da OMC para que este componha o painel, na verdade é o secretariado quem o faz, não o DG. Este simplesmente chama o chefe da Divisão Jurídica – ou da Divisão de Regras, que é a outra que cuida dos contenciosos além da Jurídica – informa que precisa da indicação de 3 nomes, os chefes dessas Divisões fornecem esses nomes e serão estes que as partes terão que aceitar.

Os que defendem o corpo de painelistas permanentes também usam o argumento de que painelistas permanentes estarão menos sujeitos a possíveis pressões do secretariado, que também tem sua opinião sobre os vários temas sob litígio. Nessa linha de raciocínio, os painelistas permanentes teriam maior conhecimento do sistema e dos precedentes e dependeriam menos da assessoria técnica do secretariado.

As desvantagens do grupo permanente de painelistas são duas. A primeira refere-se aos custos, pois esses painelistas terão que ser pagos de forma permanente. Hoje em dia, às vezes se convoca um delegado de um determinado país, sediado em Genebra, e assim não são pagas diárias, não há custos de hospedagem ou outras despesas. Quando o painalista vem das capitais existem os custos de hospedagem, diárias, etc. Mas isso é muito diferente de se ter uma pessoa contratada, em estado de *stand by* todo o tempo e à disposição do sistema. Se surgir uma controvérsia, essa pessoa não terá muita flexibilidade para dizer que não quer, ou que não pode, servir naquele painel; ela terá a obrigação de fazê-lo.

Além dos custos, a segunda dificuldade é a qualidade do recrutamento. Imagino que não será fácil recrutar pessoas de bom nível técnico, acadêmico e profissional e que estejam dispostas a estar *on call* 24 horas, sem a garantia de um emprego e uma remuneração permanente. Não devemos esquecer que esse tipo de arranjo seria temporário; duraria não mais que alguns anos. A pessoa, sem dúvida, exigirá algum tipo de remuneração que lhe permita, na medida do possível, suspender suas atividades profissionais para servir como painalista na OMC.

Entretanto, essas discussões ainda são muito incipientes. Ainda não se discutiu muito a fundo nada disso.

Transparência foi outro ponto que o professor Alberto ressaltou e ele até colocou que é imperativo que o sistema seja mais transparente. Eu não discordo dele, pois também acho que o mecanismo pode ser mais transparente. O que nós temos que saber em primeiro lugar é o que significa a palavra transparência. Transparência pode significar várias coisas.

O Brasil, por exemplo, sempre foi a favor de que os documentos circulem mais rápido. Houve uma *submission* ou saiu um relatório de um painel, então que esses documentos sejam imediatamente divulgados para o público. Que as partes, os demais Membros, o público e a imprensa, todos saibam ao mesmo tempo, como é no caso do Órgão de Apelação. Quando sai um relatório do Órgão de Apelação todos ficam sabendo ao mesmo tempo: a imprensa, os Governos e as partes privadas.

Com o painel não é assim. Às vezes passam-se meses até que os relatórios sejam circulados porque eles só podem ser divulgados quando

estiverem disponíveis nas três línguas oficiais da Organização (espanhol, inglês e francês) e, como os relatórios são em geral bem longos, ao processo de tradução é bem demorado. O Brasil sempre foi a favor de se encontrar mecanismos que favoreçam a pronta circulação de documentos; não apenas de relatórios de painéis e do Órgão de Apelação, mas também de petições, pronunciamentos perante painéis e Divisões de Apelação, etc.

Na verdade, convém notar que o sistema é até bastante transparente, como se pode constatar em visitas ao *site* da OMC ou os dos países que estão em litígio. Estes, por exemplo, se solicitados pela outra parte litigante, estão obrigados a fornecer versões não confidenciais das petições que tenham apresentado ao painel ou Órgão de Apelação. Quase sempre essas versões não confidenciais são colocadas à disposição do público na Internet. Então, boa parte das informações está disponível para o observador interessado. Não há um procedimento muito sistematizado, mas, em termos de circulação de documentos e de informações sobre o que está acontecendo no contencioso, até que o sistema é relativamente transparente.

Ainda no contexto de “transparência”, coloca-se também a questão do acesso de agentes não-estatais aos procedimentos do Mecanismo de Solução de Controvérsias. Aqui sim há grandes divergências entre os negociadores, sobre se deveria ou não haver a possibilidade da participação daqueles, quer como atores no procedimento (como em disputas investidor – Estado), quer por intermédio de petições que eles possam apresentar ao painel (*amicus curiae briefs*), quer ainda com a presença física nas reuniões do painel com as partes.

Sobre esses pontos começam a ocorrer discussões importantes. Alguns, por exemplo, acham que permitir a participação de agentes não-estatais nos procedimentos (como *amicus curiae*) trará um ônus desproporcionalmente maior para os países em desenvolvimento, para os países com menos recursos humanos, porque eles terão que lidar com elevadas quantidades de documentos, enquanto que a outra parte teria maior facilidade para se desincumbir desses encargos. Embora, em tese, isso faça sentido, tenho minhas dúvidas sobre a validade desse argumento, até porque eu ainda não participei de qualquer contencioso onde as contribuições não-estatais tenham sido tão numerosas ou significativas, representando uma carga excessiva. De toda forma, é uma preocupação legítima.

Quanto à participação nas reuniões eu acho que é importante que preservemos o caráter intergovernamental da organização. Há coisas que são ditas dentro da sala que devem ser mantidas sob reserva. Afinal, não se está falando com uma parte privada. Às vezes as acusações são graves e o discurso é inflamado, o que não raro é necessário para se enfatizar um ponto ou para se chamar a atenção para um importante aspecto do litígio. As acusações são feitas

contra um outro Governo, contra os representantes de uma Nação soberana. Um mínimo de reservas deve ser observado. A abertura das portas a agentes não-estatais alteraria significativamente as características do mecanismo, a meu ver sem ganhos práticos que justifiquem esse passo.

Como já disse, o mecanismo é de certa forma bem transparente e há outras maneiras de se aprimorar a circulação e divulgação de documentos e de informações. Em todo caso, esse é um tema relevante e merece reflexão aprofundada. Há, por exemplo, preocupação com a possibilidade de pressões dentro da sala, de ocorrência de manifestações ruidosas, etc. Enfim, são aspectos que devem ser sopesados com cuidado para que o se preserve a imparcialidade do sistema. Trata-se, afinal, de mecanismo que pode despertar, como vocês sabem, reações fortes e exacerbadas na opinião pública.

Todavia, há sugestões alternativas como, por exemplo, a de que a audiência com as partes litigantes seja transmitida em circuito de televisão, inclusive com geração de imagens pela Internet. Não haveria pessoas na sala, pois a imagem estaria sendo veiculada na televisão. Cogita-se, por exemplo, em reservar-se sala com TVs em circuito fechado para o público nas próprias instalações da OMC (imagino que a imprensa seria o agente mais interessado nessas transmissões). Quanto à validade disso, eu também tenho dúvidas. Não é necessária a presença física para que se façam sentir pressões. A transmissão das audiências em si tende a descaracterizar a natureza técnica e até negociadora do foro. Tenho dúvidas sobre a necessidade de uma abertura completa e irrestrita e sobre o que isso agregaria ao sistema. De toda forma, volto a insistir que as informações sobre o que está sendo discutido, o que foi dito, tudo que foi apresentado, os papéis que foram circulados, as decisões do painel, enfim, tudo deve estar disponível para o público imediatamente. Não há motivos para isto não acontecer.

Outro ponto que está sendo discutido com grande empenho é a participação das terceiras partes, ou seja, o que elas podem fazer, se elas podem participar de consultas, etc.

É importante destacar que a terceira parte pode ter um papel importante nos procedimentos de um painel ou de uma apelação. Por exemplo, no caso que nós estamos tendo do algodão contra os Estados Unidos, existem 13 terceiras partes. Ainda que nem todas participem de forma ativa, é evidente, por exemplo, a importância da participação da União Européia. Os europeus foram um dos principais negociadores do Acordo de Agricultura. Eles, junto com os americanos, fecharam o texto na *Blair House*. Negociaram, a portas fechadas, dispositivos importantes que se aplicam ao contencioso do algodão: Cláusula de Paz por exemplo. Nenhum outro negociador, a não ser o europeu e o americano, sabe exatamente o que se procurou dizer com as palavras “decided in 1992”.

Os demais negociadores foram posteriormente informados do contexto dessas negociações exclusivas, mas foram apenas essas duas delegações as que se sentaram e discutiram o texto. Então a participação da União Européia como terceira parte neste painel é muito importante.

Mais recentemente, a UE pediu que fossem ampliados seus direitos de terceira parte. Queria receber mais documentos e argumentava que o contencioso teria implicações de grande importância para todos. Brasil e Estados Unidos não concordaram, porque ora a contribuição européia favorecia um, ora favorecia outro. Essa imprevisibilidade não agradava nem a Brasil nem a EUA. O fato é que, como litigante, a última coisa que desejo em um procedimento de painel é ter que administrar as intervenções de um franco atirador, que tem alvos e interesses nem sempre previsíveis.

A discussão sobre a conveniência de se ampliar os direitos das terceiras partes é muito importante e é acompanhada de perto pelo Brasil. Não vemos esse desdobramento com bons olhos, sobretudo porque, na maioria das vezes, as terceiras partes são Estados Unidos e/ou União Européia. Eles estão como terceira parte em praticamente todos os contenciosos. Quando isso não ocorre é porque o contencioso trata de questão realmente periférica sem interesse sistêmico de monta.

O ponto seguinte em minha apresentação trata das propostas de alteração no Órgão de Apelação. Há sugestões, e o professor Alberto também falou nisso, de que se diminua o número de casos *per capita* no Órgão de Apelação. Isso é menos importante para os painelistas porque eles são designados em bases *ad hoc*, assim, em caso de sobrecarga, simplesmente recusam-se a servir no painel. Os membros do Órgão de Apelação não têm essa opção. Eles têm que ouvir as apelações que lhes chegam e o número delas aumentou muito nos últimos anos, de modo que eles têm reclamado bastante do volume de trabalho. Há a possibilidade de que o número de integrantes aumente para se remediar essa situação.

Discute-se também a conveniência de se rever o mandato deles, que hoje é de 4 anos com uma renovação. Alguns propõem prazo mais longo sem direito à renovação, com vistas a assegurar a imparcialidade do juiz, que não teria motivos para agradar, ou não desagradar, os países que mais recorrem ao mecanismo.

Também está em pauta o tema da *remand authority*, ou seja, dotar o Órgão de Apelação de poder para mandar de volta ao painel um relatório em que ele tenha revertido interpretações cruciais que tenham servido de base para as determinações centrais do painel. Uma vez que o Órgão de Apelação deve ater-se aos aspectos jurídicos de um contencioso e não pode proceder a exame dos fatos do litígio, não raro o OA vê-se impossibilitado de concluir a análise do contencioso a partir da nova interpretação, pois para fazê-lo seria necessária

uma base suficiente de dados incontroversos (aceitos pelas partes litigantes). Atualmente, se isso acontecer, o OA terá que dar seus trabalhos por encerrados e simplesmente anunciar que o relatório do painel foi invalidado em função dos erros de interpretação constatados. A parte demandante, neste caso, vê-se de novo na estaca zero, ou seja, para obter pronunciamento do Órgão de Solução de Controvérsias sobre a queixa, precisa solicitar novas consultas, requerer estabelecimento de um novo painel e assim sucessivamente. Para evitar que isto continue a acontecer, alguns propõem que o Órgão de Apelação possa mandar de volta para o painel o relatório defeituoso para que este refaça seu trabalho tendo em mente os ajustes de interpretação determinados pelo OA. Isso, sem dúvida, encurtaria em muito os procedimentos.

Outros aspectos processuais estão sendo discutidos. O mais importante deles é a seqüência dos procedimentos sob os artigos 21.5 e 22.6 do DSU, que tratam da questão já mencionada dos prazos nas fases de implementação e de retaliação.

A adoção parcial de relatórios é uma proposta americana. Segundo essa proposta, quando as partes acharem que, por exemplo, o painel foi longe demais em seus trabalhos, elas terão a possibilidade de suprimir alguns trechos do laudo com os quais não concordem, adotando o relatório apenas parcialmente. É evidente que muitos não gostam da idéia das partes poderem dizer o que adotam e o que não adotam das determinações do painel. Afinal, embora o relatório seja aplicável apenas às partes litigantes, ele tem repercussão sistêmica para todos os países membros da OMC. Então não parece adequado que somente as partes em litígio decidam o que vale ou não no relatório. Não obstante, essa é uma proposta importante para os EUA, especialmente porque, como vocês sabem, são grandes as dificuldades existentes hoje naquele país para dar implementação aos laudos que lhes são desfavoráveis.

Outro relevante debate ocorre em torno do mecanismo de compensações e retaliações em casos de não implementação. Esse tema já foi discutido aqui, e são óbvios os desequilíbrios de um sistema que tem, como última instância, a possibilidade de retaliação. Tal sistema naturalmente tende a favorecer os países que dispõem de maior mercado consumidor e alavancagem no comércio internacional. Por que? Porque se um país tem um poder de retaliação alto, como os EUA, a União Européia e o Japão, por exemplo, sua retaliação será sentida pelo outro país. Mas se a situação for inversa, como quando o Equador foi autorizado a retaliar contra a União Européia, o efeito dessa retaliação é nulo. Foi efetivamente o que aconteceu no caso nas bananas, quando o Equador ganhou o litígio contra a UE, obteve o direito de retaliação, mas decidiu não empregá-lo, pois sabia que isso prejudicaria seus próprios

interesses. Como se vê, essa é uma discussão importantíssima para um país “médio” como o Brasil.

Finalmente, quanto às prioridades e interesses do Brasil nessas discussões, eu diria que o país tem um saldo global positivo em suas atuações no Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC. Na expressiva maioria dos contenciosos nos quais nos envolvemos, obtivemos bons resultados. Essa constatação deve estar presente na definição de nossas estratégias para a reformulação do mecanismo.

Porém, concordo com o professor Guido quando ele diz que não podemos ter a ilusão de que vamos ganhar sempre. Nós não esperamos isto e nem acho que seja realista esperar que isso aconteça, pois também teremos nossa parcela de derrotas em casos pequenos e também casos grandes. Talvez o mais importante para um país como o Brasil, que não dispõe de excedente de poder e que é um importante ator no cenário internacional (ainda que isso não se reflita na dimensão do nosso comércio exterior), seja ter meios de evitar unilateralidades dos grandes parceiros comerciais.

O pior cenário seria os Estados Unidos, por exemplo, voltarem a atuar como nos anos 80 e começo dos 90, com a *super 301*, com *watch list*, etc. Esta, por sinal, ainda existe e o Brasil nela consta em função de reclamações relativas a nossa legislação de propriedade intelectual. A diferença é que o sistema multilateral inibe qualquer ação unilateral por parte dos EUA.

Assim, achamos que o sistema é adequado, vem funcionando bem (com imperfeições é claro) e que, na medida do possível, devemos preservar suas características principais, inclusive no que tange ao caráter intergovernamental. Porém o Brasil tem-se oposto a modificações que introduzam complexidades adicionais no sistema, porque ele já é muito oneroso e complexo, demanda quadros profissionais muito bem treinados e qualificados, ademais de recursos financeiros também bastante significativos. Não é um sistema desenhado para países em desenvolvimento.

Aliás, tanto isto é verdade, que os maiores usuários do sistema são os grandes países desenvolvidos. É difícil a participação de países cuja economia é pequena, especialmente porque nem têm a capacidade financeira ou técnica necessária.

Bom, eu vou parar por aqui com relação à OMC. Eu pretendia falar um pouco sobre a ALCA mas, visto que meu tempo está praticamente esgotado, apenas comentarei alguns pontos citados pelo professor Guido.

A ALCA é um animal em gestação e nós não temos, por assim dizer, o mapa genético definitivo desse animal. Não temos mesmo. Tudo o que está

relacionado à ALCA ainda é muito difícil de precisar. Se vocês pesquisarem no *site* oficial das negociações, vocês encontrarão o texto do capítulo de solução de controvérsias. Entretanto, vocês verificarão que o texto é uma loucura, pois se trata de uma compilação das propostas que todos os países fizeram. Não é nada orgânico ou coerente.

Ao mesmo tempo em que se encontra um parágrafo dizendo que será composto um Órgão de Apelação, constata-se, no parágrafo seguinte, texto diametralmente oposto, estabelecendo que o laudo do painel (ou “grupo neutro”) será inapelável. Ou seja, um dispositivo contradiz o outro porque um país propôs uma coisa e outro propôs outra totalmente diversa.

O professor Guido disse também que será um sistema OMC, mas isso ainda não é certo, embora o Brasil espere que assim seja. Os americanos por sua vez, preferem um sistema mais próximo do existente no NAFTA, que é mais ágil.

Quanto ao órgão de apelação, o Brasil e a Comunidade Andina gostariam que ele fosse criado. Já os americanos não querem a instituição de um Órgão de Apelação no âmbito da ALCA.

Sobre a indagação do professor Guido sobre a viabilidade do sistema da OMC em um agrupamento menor como a ALCA, eu diria que é uma proposta que também está sendo discutida. Logo que as negociações da ALCA se iniciaram, a primeira proposta do MERCOSUL foi de adotar sistema nas linhas do Protocolo de Brasília, mais arbitral, mais ágil, inapelável, *ad hoc*. Num segundo momento, depois de muita reflexão, chegamos à conclusão de que talvez um sistema semelhante ao do MERCOSUL, que funciona bem para o Brasil naquelas circunstâncias, não fosse necessariamente tão bom em ambiente onde a configuração de hegemonias e de prioridades políticas é distinta.

Talvez o mais prudente seja adotar as características dos dois tipos de mecanismo – do Mercosul e da OMC – que melhor atendam a nossos interesses e características. A ALCA não é o Mercosul nem tampouco a OMC. Um sistema híbrido não deve ser descartado.

Por exemplo, na negociação da ALCA está muito claro que interessa aos Estados Unidos a faculdade de retaliar. Eles têm a capacidade de retaliar com eficácia e de fazer valer o resultado dos laudos. Por outro lado, não há nenhum país com peso para retaliá-los com igual impacto. Ora, interessa aos Estados Unidos que o mecanismo seja rápido, ágil, e que lhes dê legitimidade para o uso de seu poder comercial em ações de retaliação. Por outro lado, os EUA, diante das dificuldades domésticas nessa área, defendem a adoção de sistema que dê às partes ampla flexibilidade no momento de implementação dos resultados dos laudos.

Em suma, verifica-se um jogo curioso de personalidades múltiplas, no qual se deseja ter o poder para retaliar, mas não o dever de implementar uma decisão que sabidamente será mal recebida pelo Congresso.

Para o Brasil não interessa nem uma coisa nem a outra, sobretudo tendo presente a possibilidade de que boa parte de nossos contenciosos na ALCA possa ser contra os EUA. Nós queremos que o relatório seja vinculante, mas não nos interessa que a implementação dos laudos seja forçada por medidas de retaliação.

Mesmo entre nossos parceiros latino-americanos o fluxo de comércio não é tão grande que torne eficazes eventuais medidas de retaliação. É grande, importante, mas em algumas situações pode não ser suficiente. Logo, para o Brasil, seriam preferíveis medidas que favoreçam a ampliação do comércio, como compensações comerciais.

Coloca-se, contudo, o desafio de se conceber medidas de compensação em uma área de livre comércio. Uma compensação tarifária, por exemplo, é feita através da redução de tarifas em determinados produtos que são de interesse para o país reclamante. Está claro que essas preferências, por força da cláusula de Nação Mais Favorecida (NMF), serão automaticamente estendidas aos demais países da ALCA. Embora durante o período de transição a parte reclamante possa ser beneficiada com uma desgravação mais acelerada em produto(s) de seu interesse, que tipo de vantagem terá quando as tarifas já estiverem reduzidas a zero?

Concluindo, eu gostaria que vocês pensassem nisso, nessas idéias e preocupações que foram aqui colocadas. Eu não tenho respostas para todas elas, muito pelo contrário, espero me beneficiar das reflexões que vocês possam aportar ao debate. Espero justamente que vocês reflitam sobre essas questões, perguntem, discutam entre si, porque os processos negociadores estão em andamento e nós contamos com a participação de vocês, da sociedade civil. Enfim, enviem papéis, participem das reuniões convocadas pelo Governo, discutam esses temas, e continuem promovendo debates como o que estamos tendo hoje. Para nós, a pior negociação que pode acontecer é aquela que não é discutida pela sociedade brasileira.

Obrigado.

SLIDE 1

*As Perspectivas para os Mecanismos de
Solução de Controvérsias da OMC e da ALCA*

**Cons. Roberto Azevêdo
Coordenador-Geral de Contenciosos**

SLIDE 2

OMC - Estado atual das negociações (1)

- As negociações para a revisão do Entendimento sobre Solução de Controvérsias (DSU) da OMC não estão sujeitas ao single undertaking da Rodada de Doha.
- O prazo de 31 de maio de 2003, estabelecido na Declaração de Doha, foi prorrogado em um ano.

SLIDE 3

Estado atual das negociações (2)

- As propostas apresentadas estão disponíveis na página de documentos da OMC na internet:
 - http://docsonline.wto.org/gen_search.asp
 - Em Document symbol, digitar TN/DS/W
 - Clicar em “Search”
- Em maio de 2003, foi circulado o Chairman’s Text, compilação de diversas propostas.

SLIDE 4**Principais temas em discussão (1)**

- Corpo permanente de painelistas
 - Vantagens: previsibilidade e menor influência do secretariado
 - Desvantagens: custos e recrutamento
- Transparência:
 - Divulgação de documentos;
 - Pareceres amicus curiae;
 - Acesso ampliado aos procedimentos.

SLIDE 5**Principais temas em discussão (2)**

- Terceiras partes:
 - Podem ter papel importante (EUA – Algodão)
 - Quase sempre os “major players”
 - Propostas:
 - Participação automática em consultas;
 - Participação em todo o contencioso (passiva ou ativamente);
 - Recebimento de todos os documentos;
 - Acesso indiscriminado à fase de apelação.

SLIDE 6

Principais temas em discussão (3)

- Alterações no Órgão de Apelação:
 - Nº de integrantes;
 - Mandato (hoje 4 anos e uma renovação);
 - Remand Authority.
- Seqüência de procedimentos - artigos 21.5 e 22.6 DSU.
- Adoção parcial de relatórios.

SLIDE 7

Principais temas em discussão (4)

- Sistema de compensações e retaliações:
 - Adiantamento para fase de painel (com variantes diversas);
 - Transferência dos direitos;
 - “Carrossel”;
 - Retaliação relacionada a prejuízos sofridos;
 - Multa ou compensação financeira;
 - Retaliação para terceiras partes.

SLIDE 8**Prioridades do Brasil (1)**

- Para Brasil, sistema tem saldo global positivo (multilateralismo) e precisa apenas de ajustes.
- Preservar o caráter intergovernamental, tal como expresso na Declaração de Doha.
- Opor-se a alterações que acarretem maior complexidade processual ou custos mais elevados de participação.

SLIDE 9**Prioridades do Brasil (2)**

- Preservar ou ampliar as cláusulas existentes de tratamento especial e diferenciado.
- Privilegiar, na fase de implementação das decisões, medidas de compensação em lugar de retaliação.
- Em comunicação de 28 de fevereiro ao Secretariado da OMC, o Brasil apresentou proposta de *fast track* para medidas já julgadas inconsistentes.

SLIDE 10**A proposta brasileira (1)**

- Prevê procedimentos acelerados e evita necessidade de reclamante passar por todas as fases do processo quando a medida objeto da queixa já foi julgada inconsistente em contencioso anterior.

SLIDE 11**A proposta brasileira (2)**

- O painel disporia de até 90 dias para concluir seus trabalhos. Eventual apelação duraria até 45 dias. Caso, porém, o painel concluísse que a medida em questão não corresponde à anterior, encerraria seus trabalhos e o reclamante iniciaria, então, novo procedimento com os procedimentos regulares.

SLIDE 12**A proposta brasileira (3)**

- Objetivos:
 - Incentivo à plena e pronta implementação das decisões.
 - Economia de recursos.
- Estado das discussões
 - Circulada no final do período de apresentação de propostas
 - Não está no papel da presidência, mas despertou muito interesse e deve voltar a ser discutida

SLIDE 13**ALCA - Estado atual das Negociações**

- O GNSC finalizou, em junho de 2003, 2ª revisão integral do projeto de capítulo.
- No 2º semestre, estão agendadas 2 reuniões:
 - 18 a 22 de agosto
 - 22 a 24 de setembro
- Nova revisão do projeto de capítulo até a Ministerial de Miami (novembro)

SLIDE 14**Programa de Trabalho do GNSC**

- Criado em 1998
- Tarefas:
 - (a) Levantamento de colchetes e aprimoramento do texto
 - (b) Aspectos institucionais
 - (c) Disposições especiais (para as áreas substantivas)
 - (d) Arbitragem entre agentes privados
 - (e) Incorporação por referência

SLIDE 15

Questões em Jogo

- PROJETO DE CAPÍTULO

Texto da 2ª Minuta de Capítulo - Nov/2002 - está disponível em www.ftaa-alca.org, nas 4 línguas oficiais do processo negociador.

SLIDE 16

Questões em Jogo (2)

- Questões Centrais:

- Novo Mecanismo

- (1) Natureza da Decisão Final

- (2) Incentivo à Implementação

- (3) Estrutura Institucional

- (4) Grau de Abertura/Transparência

- (5) Diferentes níveis e tamanhos das economias

SLIDE 17**Questões em Jogo (3)**

- 3 Paradigmas:
 - OMC
 - Protocolo de Brasília
 - NAFTA
- Identificação de interesses estratégicos
 - Brasil: previsibilidade, força vinculante, desfecho favorável à ampliação do comércio
 - EUA: agilidade, processo sob controle das Partes, caráter recomendatório, retaliação como instância final

SLIDE 18**Questões em Jogo (4)**

- (i) Participação não-governamental no MSC
 - EUA x México
- (ii) Órgão de Solução de Controvérsias
 - Necessário?
 - Funções?
- (iii) Órgão de Apelação
 - Desvantagens: custos; alongamento do processo
 - Vantagens: previsibilidade e credibilidade

SLIDE 19

Questões em Jogo (5)

- (iv) Natureza da Decisão Final
 - Recomendatória ou Mandatória?

- (v) Incentivo à Implementação
 - Compensação (Mercosul)
 - Multa (EUA)
 - Suspensão de Benefícios (retaliação)

SLIDE 20

Questões em Jogo (6)

- (vi) Projetos de Medidas

- (vii) Medidas suspensivas
 - Recomendatórias ou Mandatórias?

- (viii) Eleição do Foro
 - Explícita? Exclusiva? Prioridade para agrupamentos regionais? Livre para a parte demandante?

SLIDE 21**Questões em Jogo (7)**

- (ix) Terceiras Partes (direitos plenos?)
- (x) “Tratamento especial e diferenciado” (como definir países beneficiários?)
- (xi) Repartição dos Custos

SLIDE 22**Questões em Jogo (8)****• Questões Prioritárias para o Brasil**

- (i) Estrutura Institucional
 - Proposta Mercosul inspirada na OMC
- (ii) Incentivo à Implementação
 - Proposta Mercosul sobre Compensações
 - Torna obrigatória discussão sobre compensações
 - Dificuldade: Como estender compensações tarifárias em área de livre comércio?
- (iii) Natureza da Decisão Final

SLIDE 23

Questões em Jogo (9)

- Regras especiais sobre Solução de Controvérsias

Não recebeu tratamento substantivo até o momento. Aguarda informações dos outros GNs.

SLIDE 24

Questões em Jogo (10)

- Arbitragem entre Agentes Privados
 - Tendência de estimular o uso do mecanismo, mas fora do MSC – ALCA.
 - Informação disponível em www.ftaa-alca.org

SLIDE 25

Os “3 Trilhos”

- Enfoque realista e pragmático. Manter objetivos gerais da negociação sem comprometer equilíbrio negociador.
- Solução de controvérsias - trilho “ALCA - Multilateral”.

UBIRATAN MATTOS, chairman:

Obrigado Roberto.

Dando início a fase de debates, estamos com bastante tempo, logo poderemos ter uma discussão ampla.

Vejo que o Marcos Jank, a Vera Kanas e o Rabih têm perguntas.

DEBATES:

MARCOS JANK:

Roberto, eu queria que você comentasse rapidamente o estado dos dois cases agrícolas (açúcar e algodão) e também uma coisa que está preocupando todo mundo que é o fato dos Estados Unidos estarem aparentemente descontentes com o órgão de solução de controvérsias, pelo grande potencial que isso representa em relação aos seus grandes interesses de longo prazo, já que eles têm perdido vários casos. Como você vê este problema dentro da OMC, dessa visão unilateral do governo Bush e o que isto pode representar para o futuro da OMC ?

ROBERTO AZEVEDO

Bom, eu vou começar pela última questão, que eu acho que é uma pergunta muito importante. É difícil fazer uma previsão. Eu não tenho bola de cristal para dizer qual será o jogo final, qual será o resultado dessa questão tão importante e tão dramática dentro dos EUA porque se alguns setores reconhecem o sistema multilateral para disciplinar o comércio internacional, outros não. Prevalece até uma visão mais provinciana de alguns setores, e aqui eu digo provinciana não no mau sentido, mas no sentido estrito da palavra, de província e do interesse que é localizado, que existe para aquele setor econômico específico.

Eu tenho a impressão que o sistema multilateral de comércio, como quase tudo na história da humanidade, avança em ciclos. Não esqueçamos que num primeiro momento países como os Estados Unidos saíram encantados com o sistema de solução de controvérsias da OMC.

É bom que se frise que o mecanismo de solução de controvérsias da OMC foi uma grande vitória dos Estados Unidos, em um momento em que eles conseguiram legitimar uma forma de atuação baseada em sanções econômicas,

com o apoio multilateral, em questões que antes eram tidas como insolúveis. Por exemplo, a questão dos cítricos com a UE e com o Japão, de hormônio na carne com a UE. Eram questões para as quais eles não tinham solução, havia um impasse entre EUA, União Européia e Japão e não havia um *tercius*, a não ser o GATT antigo, que era meramente recomendatório e que precisava de consenso para a adoção de relatórios. Então, os EUA conseguiram uma grande vitória com a Rodada Urugui e efetivamente começaram a retaliar.

Só que depois veio o outro lado da moeda, pois há inevitavelmente os momentos quando se perde. Os americanos tiveram uma derrota importante agora no caso da FSC (*Foreign Sales Corporation*), no qual a União Européia obteve o direito de retaliar os EUA em 4 bilhões de dólares. Bom, os americanos terão que conviver com isso e encontrar soluções. A alternativa seria a volta ao insatisfatório sistema de comércio pautado pelo unilateralismo, como vinha acontecendo até a implantação da OMC. Há ainda a possibilidade de busca de acordos regionais, em blocos menores, que é uma alternativa que os americanos também estão explorando, mas que me parece insuficiente para as dimensões da economia e dos interesses norte-americanos.

Particularmente eu acho que nenhuma das alternativas é factível porque a economia internacional hoje não mais se permite a produções em escala regional. Essa seria a receita para a falta de competitividade. Acho que temos que pensar numa competitividade em escala global, passando pela integração regional não como fim, mas como meio de aumentar a competitividade. Tampouco a unilateralidade se sustenta devido à própria arbitrariedade do sistema, que não tem legitimidade alguma. No início pode-se até viver sem essa legitimidade, mas no longo prazo isso não se sustenta.

Logo, eu acho que nós vamos passar por ciclos: num momento o sistema multilateral de comércio será enaltecido por alguns, como foi pelos EUA no início, depois o sistema vai ser criticado (como hoje acontece no Congresso americano). Depois eles vão perceber que precisam do sistema e vão tentar retomar o sistema, possivelmente com reformas. Enfim, eu acho que vai ser assim e nós teremos que conviver com esses ciclos. Para o Brasil, eu estou convencido de que é melhor ter o sistema funcionando mal do que não ter o sistema.

Quanto aos outros dois pontos, os contenciosos de açúcar e algodão, este último já teve inclusive a primeira reunião e o painel já disse que se possível até o dia 5 de setembro eles vão emitir um parecer sobre se os EUA estão ou não cobertos pela cláusula de paz. Isto vai ocorrer nas vésperas de Cancun, mas de toda forma a cláusula de paz está sendo discutida somente para o algodão e não para o resto porque não estamos discutindo o AMS total.

Eu não gosto muito de dizer quais são as nossas chances de sucesso nos

contenciosos, no máximo digo de que lado gostaria de estar em um litígio. Mas, de um modo geral o contencioso está caminhando bem e nesse caso, eu diria que gostaria de estar do lado em que estou, embora isto não queira dizer que nós vamos ganhar.

Sobre o caso do açúcar, nós já terminamos os trabalhos técnicos, estamos preparando os estudos e estamos esperando o estabelecimento do painel, o que deve acontecer em 29 de agosto. Já houve o primeiro pedido em julho, a União Européia bloqueou, e em 29 de agosto o painel vai ser estabelecido e nós vamos atuar da melhor forma possível. Eu também estou otimista quanto a esse contencioso.

VERA STERMAN KANAS Advogada de Tozzini, Freire, Teixeira e Silva Advogados Associados:

Eu tenho duas perguntas. A primeira é para o professor Alberto e para o Roberto sobre o sistema de solução de controvérsias da OMC. O sistema tem um caráter jurídico e um caráter político-diplomático, mas eu não o vejo como sendo cem por cento jurídico, talvez muito menos que o professor Alberto. Eu acho que o sistema de solução de controvérsias da OMC tem um caráter muito político-diplomático ainda e eu não vejo uma tendência de ele se tornar cada vez mais jurídico, mas sim de manter esse equilíbrio.

Eu gostaria de saber o que o professor Alberto e o Roberto têm a dizer.

A segunda questão é para o professor Alberto. O Roberto disse qual o valor que ele acha que tem a jurisprudência na OMC, então eu gostaria de saber do professor Alberto qual é a importância da jurisprudência no sistema multilateral de comércio.

Obrigada.

ALBERTO DO AMARAL JÚNIOR

Minha cara Vera, eu agradeço a pergunta e acho que as duas questões que você formula são instigantes.

Eu começaria pela primeira dizendo que, ao meu ver, o sistema de solução de controvérsias da OMC não é apenas jurídico. Ele é um mix de um sistema jurídico com um sistema jurídico-diplomático, quer dizer, as ambigüidades das regras do mecanismo de solução de controvérsias são um exemplo muito claro disso que eu acabo de dizer.

Se esse sistema vai continuar com esse mix, isto é absolutamente

incerto, dependerá dos países. Durante a minha exposição eu fiz questão de salientar o paradoxo que existe entre aquilo que os idealizadores desse sistema pensaram no momento em que ele foi forjado e, na verdade, a sua realização. Porque quando esse sistema foi forjado se imaginou que esse sistema fosse menos legalista do que é e ao ser um sistema com forte caráter legalista ele acabou gerando um paradoxo, porque se ele equalizou do ponto de vista formal os Estados, do ponto de vista real ele criou grandes desigualdades.

Mas como eu acho que o futuro na verdade é a fecundidade do inesperado, nós não podemos dizer ao certo como este sistema se comportará nos próximos anos.

Com relação à sua segunda questão, a jurisprudência na OMC tem um papel importante e tem um peso que é sobretudo devido ao fato que o sistema jurídico do *common law* exerce na OMC.

A OMC reúne países com tradições jurídicas distintas. O sistema românico-germânico atribui um peso sensivelmente menor à jurisprudência que o sistema do *common law*, em que as decisões das cortes judiciais constituem precedentes que têm o poder de influenciar decisivamente a elaboração das decisões relativas aos casos futuros.

O que nós podemos verificar nesses oito anos de existência da OMC é que os painéis e o próprio órgão de apelação têm continuamente se reportado aos julgamentos anteriores, e isto o Roberto já salientou e é patente na análise da elaboração de decisões no âmbito da OMC.

Nós poderíamos apontar, em termos de influência na elaboração jurisprudencial da OMC, como um dado marcante, a influência do sistema do *common law* e eu creio que esta realidade tenderá a continuar e até mesmo se intensificar nos anos vindouros.

ROBERTO AZEVEDO

Eu acho que esse mix jurídico-político é inevitável. Eu não o vejo desaparecendo em hipótese alguma, pois o sistema é essencialmente uma mistura desses dois elementos.

Quanto à tendência, eu acho que é uma coisa cíclica, e hoje ela está, sobretudo por causa dos grandes países - principalmente dos Estados Unidos - voltada a uma concentração político-diplomática.

Algumas propostas que eles têm feito sobre o DSU (*Dispute Settlement Understanding*), por exemplo, sugerem que, ao invés de dar

cumprimento a uma incômoda determinação do painel, a parte reclamada possa optar pelo pagamento de uma multa, de uma compensação financeira para o país reclamante. Ora, isto funciona para os EUA que têm o dinheiro para isso, países como o Brasil não têm, e aí?

Por outro lado, talvez seja melhor receber alguma compensação financeira do que procurar, por meio de medidas de retaliação, fazer com que os países maiores, notadamente os EUA, implementem as determinações do painel.

Os americanos, como eu já disse, também estão tentando aprovar a proposta de adoção parcial do relatório, enfim, coisas que tendem a retirar a automaticidade do sistema, reservando para as partes um maior controle jurídico-político.

Atualmente eu diria que a tendência é essa, mas no longo prazo eu não sei. Sigo achando que estamos diante de fenômeno cíclico.

RABIH NASSER, Advogado de Albino Advogados Associados:

Minha pergunta é um pouco na mesma linha. Eu queria começar com a característica da exequibilidade que o professor Alberto atribui ao sistema .

Para nós, advogados, é agradável a idéia de que o sistema seja um sistema em direito internacional que tenha mais eficácia do que os outros que existiram antes. Agora o que se percebe é que a exequibilidade tem sido colocada em xeque, seja pelo tempo que leva o procedimento e aí ele perde a razão de ser, ou seja, quando sai a decisão o país que adotou a prática ilegal já atingiu seus efeitos; seja porque os países mais ricos às vezes ignoram a decisão e o sistema acaba sendo, e eu acho que é o que ele é hoje, mais do que solução de controvérsias, de indução de decisões negociadas.

Eu acho que no caso Brasil/ Canadá isto ficou muito claro, quer dizer, não há como retaliar, portanto a tendência é o sistema funcionar apenas como indutor de uma solução negociada.

Isto considerado, uma pergunta na linha que o Marcos fez, mas voltada para os países em desenvolvimento : vendo essa falha no sistema, pois ele não funciona muitas vezes para nós porque não podemos retaliar os países mais ricos, há nessa discussão sobre compensações e retaliações uma proposta efetiva ? Há uma proposta do Brasil sobre isso e, se houver, é no sentido de instaurar um regime de compensações financeiras dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento caso aqueles percam o painel ? Isso faz algum sentido ? O

Roberto acha que tem alguma chance disso passar ?

Isto tudo considerando que o sistema é de grande importância para países como o Brasil e mesmo que não se avance muito na Rodada de Doha, eu acho que o que já existe em termos de acordos garante a permanência do sistema.

ROBERTO AZEVEDO

Eu acho que você levantou várias perguntas importantes e também respondeu algumas delas.

É verdade, sobretudo no âmbito de regras sob as quais os EUA adotaram salvaguardas contra produtos siderúrgicos que duraram três anos. Quando terminou o contencioso a aplicação das salvaguardas já estava no segundo ano. Temos que contar com um prazo para a implementação que, suponhamos, seja de 7, 8 meses. Ou seja, até terminar o processo todo a medida de salvaguardas já expirou ou estará por expirar.

Na revisão sobre o entendimento do mecanismo de solução de controvérsias há propostas no sentido de acelerar os procedimentos do contencioso nos casos em que as medidas questionadas têm efeito temporal limitado, como salvaguardas, por exemplo. Há uma proposta específica da Austrália sobre salvaguardas.

Mas, infelizmente, são imperfeições que existem no sistema e é difícil encontrar soluções perfeitas para cada uma delas. Eu consigo imaginar várias soluções na área de anti-dumping, de medidas compensatórias, por exemplo, mas elas seriam inaceitáveis para os americanos. Eles não querem nem ouvir falar em mudanças! Eles já acham que estão sendo prejudicados e que o sistema está sistematicamente se voltando contra eles.

Houve até um senador americano que pediu um estudo do *General Accounting Office* para saber se o sistema estava sendo efetivamente usado de forma distorcida e parcial contra eles. Em resposta a toda essa polêmica, saiu um relatório de advogados americanos dizendo que, pelo menos em anti-dumping, embora o sistema tenha condenado as autoridades investigadoras americanas algumas vezes, não havia nenhuma evidência de que houvesse uma distorção no sentido de penalizar mais os EUA do que outros países que também foram acusados de ter usado esses mecanismos de maneira indevida.

Então, é verdade que essas dificuldades existem na área de implementação. Houve efetivamente a proposta americana de pagar uma indenização e a primeira reação instintiva do Brasil e de outros países foi de

nem sequer pensar no assunto, porque a proposta deles só funciona para quem pode pagar – a expressão que foi utilizada na reunião em que a proposta foi discutida foi *buying your way out*, ou seja, pagar para não implementar.

Porém, num segundo momento, se imaginarmos uma situação na qual a Guatemala, por exemplo, ganhe um contencioso contra os EUA sobre uma lei que é sensível ao Congresso americano, até que para a Guatemala seria interessante dispor da opção de receber alguns milhões de dólares, até mesmo para distribuir para as indústrias que foram prejudicadas pela lei condenada na OMC, do que se defrontar com a única alternativa de ter que dobrar o Congresso americano por meio de medidas de retaliação.

Enfim, eu acho que temos que pensar nessas coisas com calma e profundidade. O momento é para reflexão, pois é um caminho que está sendo e deve ser explorado. De toda forma, ainda não é possível responder essas questões de forma conclusiva.

RABIH NASSER:

Seria possível fazer valer isso para os países mais ricos, quer dizer, os países em desenvolvimento ou mais pobres poderiam fazer isso desde que os ricos paguem ?

ROBERTO AZEVEDO

Eu acho que não é preciso chegar a tanto. Poderia ser voluntário, quem pode fazer isso, pagar as compensações financeiras, que o faça. Eu não vejo dificuldade em tornar esse mecanismo exequível, mas ainda não houve uma discussão completa sobre o tema.

Na OMC eu sinto que ainda há grande divergência entre os outros países sobre se essa proposta é algo que efetivamente ajuda o sistema ou que atrapalha.

ALBERTO DO AMARAL JÚNIOR

Eu gostaria de fazer um comentário sobre a pergunta formulada e começaria dizendo que , ao meu ver, existe um contínuo entre a apresentação de uma demanda na OMC e o processo de negociação. Ao contrário do que muitos sustentam, não existe uma ruptura entre esses dois momentos.

Toda a idealização do sistema é voltada justamente para a focalização deste contínuo. No momento em que a demanda é apresentada, não há uma solução de continuidade em relação à negociação que pode perdurar e muitas vezes perdura após a decisão final do órgão de apelação.

Em seguida, eu creio que existem dois grandes problemas em relação à reforma do sistema de solução de controvérsias que eu não tive aqui tempo de abordar além dos pontos mencionados pelo Roberto e por mim.

O primeiro ponto se refere ao encurtamento do tempo do ponto de vista dos atores privados. Eu acho que alguns prazos são muito longos na OMC e poderiam ser consideravelmente reduzidos como, por exemplo, o prazo para consultas. Acho que tal prazo poderia ser reduzido de 60 para 30 dias com exceção a um acordo que as partes pudessem vir a celebrar e que nele elevassem esse prazo para 60 dias.

Não há razão plausível para que o pedido de instalação de painel tenha que passar por duas reuniões do órgão de solução de controvérsias. Acho que isso é absolutamente desnecessário, mas eu acho que outras medidas evidentemente de encurtamento dos prazos são urgentes e que há um outro setor que exige a adoção de reformas caso se decida ampliar ainda mais o grau de juridicidade deste sistema.

Tal setor é justamente o mecanismo de adoção dos remédios para a violação das regras da OMC . É claro que o sistema foi imaginado para, em primeiro lugar, obter uma mudança voluntária de uma política comercial por parte de um Estado. A retaliação é a última ratio desse sistema.

Mas se quiser dar uma eficácia a essa retaliação, o sistema atualmente existente é insatisfatório porque ele beneficia determinadas indústrias que não encontram barreiras em outros mercados, beneficia governos em algumas circunstâncias e muitas vezes prejudica o próprio setor privado, porque reduz o volume de importações quando medidas retaliatórias são adotadas.

Eu creio que seria necessário se pensar, por exemplo, em mecanismos de adoção de medidas provisórias e seria extremamente interessante se pensar em compensações financeiras. Tal tema poderia sem dúvida auxiliar a ampliação do grau de eficácia caso se decida ampliar ainda mais a juridicidade do sistema.

UBIRATAN MATTOS, chairman:

Vera, qual é o puxão de orelha dessa vez ?

VERA THORSTENSEN:

(Comentários finais sobre as negociações)

Na verdade me foi pedido para avaliar os seminários e eu não vou analisar nenhum dos quatro porque foram excelentes. Ao contrário, eu gostaria de parabenizar o IBRAC, o Ubiratan, o Regazzini e a diretoria porque aceitaram o desafio que lhes foi lançado ano passado e também em Genebra.

Na ocasião eu disse que seminários só sobre dumping e subsídios separados ou só sobre concorrência. O mundo internacionalizado exige que se tenha uma visão ampla sobre o que está acontecendo.

Eu acho que o desafio foi aceito e vocês tiveram, no meu conhecimento, o primeiro seminário no Brasil que tratou das três negociações em andamento em pé de igualdade. Acho que as negociações sobre a OMC e a ALCA tiveram excelente tratamento, mas o tripé está manco no que tange à Comunidade Européia. Eu acho que da próxima vez todos nós vamos fazer um esforço maior para trazer mais informações sobre o que está ocorrendo nesta negociação.

Depois, o ponto que eu gostaria de frisar é qual é o novo papel do IBRAC e do CESA nesse novo contexto uma vez que agora o IBRAC está participando não só desta visão sobre as três negociações internacionais, mas também de temas diferentes daqueles que ele tratava antes.

Vocês tiveram uma oportunidade excelente com a exposição da Sandra Rios sobre a coalizão empresarial, porque querendo ou não é um elo importante de comunicação e diálogo entre o governo e a sociedade civil e entre empresários principalmente.

Acho também que o espaço aberto pelo CESA e pelo IBRAC neste seminário deve ser preenchido rapidamente e deve também oferecer resultados também muito rápidos. Com eu digo para vocês, quem participa das reuniões da coalizão percebe um interesse pela área tarifária, que é o que mais interessa ao empresário de imediato.

Todos concordamos, e isto foi mencionado aqui, que o comércio internacional está migrando para outros tipos de instrumentos e nós estamos justamente no momento em que estes instrumentos estão sendo forjados por uma nova geração, por novas negociações, não só na OMC mas nos três tabuleiros de negociação.

Então eu gostaria muito - e isto não é um puxão de orelha, mas um pedido- que o IBRAC e o CESA se organizassem e realmente montassem uma matriz de temas, especialmente na área de regras, e o escritório responsável por

cada uma dessas pequenas reuniões que eu espero que vocês façam, preparasse papéis muito rápidos, reagindo.

Relembrando a história, no início das negociações da Rodada do Uruguai os papéis eram pedidos por favor e eram difíceis de ser obtidos. Os documentos hoje estão todos na Internet, o que possibilita a participação de todo mundo.

Aqui sim eu acho que é uma oportunidade excelente para vocês começarem a participar e serem ouvidos. Nós escutamos muito neste dois dias que o governo ouve, etc. e tal. : não há como não reagir a um papel bem escrito, que tenha fundamento e que mostre onde os problemas estão. É impossível não reagir !

Por fim, para não deixar o Ubiratan frustrado, está na hora de mudar de nome. Está na hora do IBRAC mudar essa visão só de concorrência e consumo e ampliar sua visão para temas mais amplos de comércio internacional.

Parabéns ao IBRAC, a vocês que assistiram e sobreviveram a um bombardeio de informações.

UBIRATAN MATTOS, chairman:

Finalmente encerrando o seminário, eu quero agradecer muitíssimo a participação de nossos palestrantes. A leitura que eu faço é que o seminário foi um sucesso, as apresentações tiveram um nível altíssimo bem como as discussões.

Agradeço a todos e espero revê-los no próximo evento do IBRAC.

Muito obrigado.

www.ibrac.org.br
e-mail: ibrac@ibrac.org.br