

- 1 Um guia interno para os problemas da OMC
- 3 Estratégia PPP: informação e conhecimento na África e na América Latina
- 4 Expectativas para a revisão do mecanismo de solução de controvérsias da OMC e a Rodada Doha
- 5 O mecanismo especial de salvaguardas e os acordos de livre comércio dos EUA
- 7 Ministros progridem nas negociações de dois temas de acesso a mercado
- 9 A retomada do caso dos hormônios
- 10 Caso Cupuaçu: primeira batalha internacional pela recuperação do patrimônio local
- 12 O Protocolo de Quioto e a reformulação do ordenamento jurídico internacional
- 13 Brasil e Argentina: salvaguardas ou VERs?
- 15 Consequências do reconhecimento da China como economia de mercado
- 16 Alca *light* e a retomada das negociações: desafios para o Brasil
- 18 Dólar, euro e o destino das exportações brasileiras



International Centre for Trade
and Sustainable Development



DIREITO GV
ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Um guia interno para os problemas da OMC

Andrew Guzman e Joost Pauwelyn*

Como muitas organizações internacionais, a Organização Mundial do Comércio (OMC) está refletindo sobre a sua missão. Em 17 de janeiro de 2005, a organização lançou um relatório ambiciosamente intitulado: "O futuro da OMC: uma resposta aos desafios institucionais do novo milênio".¹ É inquestionável que seus oito autores são pessoas eminentes, com notória experiência em comércio internacional. E, de fato, essa pode ser a maior falha do relatório: não surpreender.

Os autores, sob a coordenação do ex-Diretor-Geral do GATT Peter Sutherland, ficaram responsáveis por refletir sobre o papel da organização e os principais desafios que enfrenta hoje. De forma decepcionante, o relatório analisa superficialmente os problemas da OMC, ocupando-se de questões significativas mas não basilares da organização – restringindo-se a problemas normalmente focados por aqueles que se encontram dentro da organização.

O relatório segue o formato já familiar dos defensores da globalização: o livre comércio é uma coisa boa e salva todos. Conclui, ainda, que as negociações regionais são ruins, uma vez que são discriminatórias e desvalorizam os esforços multilaterais. Apesar de o relatório recomendar alguma coordenação com organizações relacionadas ao comércio (tanto organizações de caráter governamental como de caráter não-governamental, que trabalhem com temas como meio ambiente, condições trabalhistas, ajuste comercial e pobreza), indica que a OMC deve se focar na liberalização econômica. Ou seja, as regras da OMC devem ser protegidas das "indevidas interferências externas".

A realidade é, no entanto, que a OMC está voltada tanto para o protecionismo quanto para o livre comércio. Por razões históricas, o sistema é inclinado a favorecer os ricos e poderosos. Quando os países em desenvolvimento têm alguma chance de ganhar o jogo do livre comércio, o setor relevante ou é excluído (como em têxteis e agricultura) ou é vítima das medidas de defesa comercial (como antidumping e salvaguardas). Além disso, a premissa maior da

organização seria juntar produtores e exportadores em uma aliança internacional, a fim de evitar tendências protecionistas em cada país. O sistema é direcionado ao produtor e não ao consumidor. Isso tem de ser mudado. Para tanto, a OMC precisa de: mais – e não menos – política; mais flexibilidade para responder às preocupações genuínas dos cidadãos em vez de um sistema de tratados cada vez mais legalista; mais espaço para escolhas e acordos

regionais em vez de uma receita única e rígida da OMC. Esse problema não pode ser resolvido pela concessão de status de observador para ONGs ou por uma ampla assembléia de parlamentares na OMC (propostas levadas em consideração no relatório). Uma mudança de paradigma é necessária tanto na mecânica quanto na essência da organização.

Quanto às questões não-comerciais, o problema é que elas simplesmente não podem ser separadas das questões comerciais. Pelo fato de ter restringido

a possibilidade de os Estados aplicarem medidas não-comerciais que afetem o comércio, a OMC não pode ignorar o problema e se eximir de responsabilidades. Como algumas regras da OMC têm impacto sobre questões não-comerciais, a OMC deve participar do debate político desorganizado que trata dessa relação. Uma maneira de participar é abandonar a idéia, onipresente no relatório, de que, de alguma maneira, a OMC está acima e separada de todas as outras organizações e tratados internacionais. Para combater a pobreza, por exemplo, a OMC deve trabalhar ativamente com a ONU, com o Banco Mundial e com

continua na página 2...

**“Uma mudança
de paradigma é
necessária tanto
na mecânica
quanto na
essência da
organização”**

PONTES

Entre o Comércio e o Desenvolvimento Sustentável

PONTES tem por fim reforçar a capacidade dos atores sociais na área de comércio internacional e desenvolvimento sustentável, por meio da disponibilização de informações e análises relevantes para uma reflexão mais aprofundada sobre estes temas. É também um instrumento de comunicação e de geração de idéias que pretende influenciar todos aqueles envolvidos nos processos de formulação de políticas públicas e de estratégias para as negociações internacionais.

PONTES foi publicado pelo Centro Internacional para o Comércio e o Desenvolvimento Sustentável (ICTSD) e pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (DireitoGV).

Comitê Editorial

Eduardo Escobedo Reachi
Michelle Ratton Sanchez

ICTSD

Diretor executivo: Ricardo Meléndez Ortiz
Conselheiro Editorial: Mario Marconini
Conselheiro Editorial: Robin Rosenberg
7, chemin de Balexert
1219, Ginebra, Suíça
pontes@ictsd.ch
www.ictsd.org

DireitoGV

Equipe de produção: Elaini Gonzaga da Silva
Rua Rocha, 233 - 8º andar
01330-000, Bela Vista, São Paulo-SP
Brasil
www.edesp.edu.br

As opiniões expressadas n os artigos assinados em PONTES são exclusivamente dos autores e não refletem necessariamente as opiniões do ICTSD, da DireitoGV ou das instituições que por eles representadas.

... continuação da página 1

o FMI, e não somente apenas intercambiar observadores e gentilezas diplomáticas. Não é suficiente aceitar que “as vantagens que a OMC pode oferecer a países cronicamente pobres sejam limitadas”. O Relatório da ONU sobre as Metas do Milênio, com recomendações de como diminuir pela metade a pobreza até 2015, pode servir como um guia útil.^{2,3} Tal relatório foi lançado no mesmo dia que o relatório da OMC. Quanto falta ainda para uma efetiva coordenação!

A necessidade de se mudar o foco dos produtores para o bem-estar do consumidor, assim como para as questões não-comerciais, é agravada pelo desequilíbrio fundamental entre a maneira com que as regras da OMC são negociadas e o modo de funcionamento do mecanismo de solução de controvérsias. Os acordos negociados na OMC demandam um consenso. Isso tem o efeito previsível (numa organização de quase 150 membros): qualquer mudança é extremamente difícil, e as controvérsias, praticamente impossíveis. Como resultado, temas não-comerciais foram deixados para o sistema de solução de controvérsias, ao qual qualquer membro pode apresentar uma reclamação. Isso faz com que os especialistas que compõem os painéis e o Órgão de Apelação da OMC tenham de opinar sobre questões críticas, para as quais os acordos fornecem poucas – apesar de sempre preciosas – orientações.

É difícil imaginar a viabilidade de alternativas que se distanciem muito da regra do consenso. Não obstante isso, para admitir que países com os mesmos objetivos avancem nas negociações e garantam uma ponderação política sobre as decisões do Órgão de Solução de Controvérsias, o fenômeno dos acordos regionais, acompanhado de uma OMC movida com velocidades variadas de negociação, pode, por vezes, ser positivo.

Quanto ao sistema de solução de controvérsias, não basta uma defesa cega

de um sistema cada vez mais legalizado (no máximo, o relatório recomenda “um grupo de especialistas” para examinar a propriedade de algumas decisões do mecanismo); de um lado, especialistas que participam do sistema devem ser prevenidos contra um certo excesso de ativismo judicial; de outro, algumas formas de controle político devem ser incorporadas. A solução de controvérsias, da mesma maneira que a organização como um todo, precisa de mais política, não de menos.

Para ser claro, somos dois administradores da OMC. Acreditamos que essa seja uma instituição de enorme importância e valor. Também acreditamos que ela tenha potencial para lidar com os importantes problemas que se

lhe apresentam. Para que isso seja possível, no entanto, é necessária uma avaliação sincera de suas fraquezas assim como a vontade para considerar reformas mais amplas e ambiciosas. O relatório do Conselho Consultivo é um bom e útil guia para e sobre os problemas a partir de uma perspectiva interna do sistema, mas falha ao tratar dos principais desafios institucionais da OMC no novo milênio. Nesse sentido, essa foi uma oportunidade perdida.

**Andrew Guzman é Professor de Direito na Universidade da Califórnia em Berkeley (EUA) e Joost Pauwelyn é Professor Associado de Direito na Universidade de Duke (EUA). Versão original publicada no Bridges, ano 9, nº 1, janeiro/2005, p. 7.*

1 Relatório do Conselho Consultivo para o Diretor-Geral Supachai Panitchpakdi, 17 de Janeiro de 2005.

2 V. artigo relacionado “Investing in Development: A Practical Plan to Achieving the Millennium Development Goals”, 17 de janeiro de 2005. <http://www.unmillenniumproject.org>.

3 V. artigo relacionado “Millennium Project calls for balancing the trading system”, Bridges, ano 9, nº 1, jan/2005.

“Não é suficiente aceitar que as vantagens que a OMC pode oferecer a países cronicamente pobres sejam limitadas”

Estratégia PPP: informação e conhecimento na África e na América Latina

Em tempos de crescentes fluxos de informação, ferramentas que contribuam para o gerenciamento e a síntese do conhecimento têm-se tornado cada vez mais importantes. Na realidade, a produção de informação e de idéias críticas é hoje, mais do que nunca, essencial para a capacitação e a difusão do conhecimento.

O *International Centre for Trade and Sustainable Development* - ICTSD foi fundado com o objetivo de produzir material que possa auxiliar no trabalho dos diferentes agentes da política comercial. Em 1996, iniciaram-se as publicações do *Bridges*, com o objetivo de criar e difundir informação e conhecimento sobre as negociações comerciais. Desde então, o sistema do comércio internacional passou por profundas mudanças. Tais mudanças estão relacionadas a um incremento no nível de complexidade das negociações, marcadas pela multiplicação de acordos bilaterais e regionais (além dos multilaterais) e por um crescente número de temas envolvidos.

Tendo em vista o enorme desafio a ser enfrentado por diferentes regiões do mundo nesse cenário, o ICTSD tem trabalhado continuamente no fortalecimento de alianças com instituições locais e regionais, inclusive na África e América Latina. Parcerias já foram concluídas, por exemplo, com Enda- Tiers Monde (Senegal), CINPE (Costa Rica) e, no Brasil, com a Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas (São Paulo, Brasil).

Com base nessas alianças, foram criadas as publicações-irmãs do *Bridges*: *Puentes*, *Passerrelles* e *Pontes* (PPP). O objetivo é fornecer uma série de publicações focadas e em caráter periódico, sob o projeto PPP. Todas essas publicações estão hoje voltadas diretamente para as necessidades específicas dos agentes presentes em cada uma das regiões (África e América Latina).

Cada uma das publicações PPP é pensada e implementada – em termos de idioma, foco e questões abordadas – com componentes específicos. O objetivo é apresentar análises sobre a relação entre desenvolvimento sustentável e a formulação de políticas e a regulamentação do comércio. Pretende-se assim promover e produzir pesquisas inovadoras, que preencham lacunas significantes de informação e conhecimento para agentes

de cada uma das regiões, encarregados de formulação de políticas comerciais e não-comerciais. Assim, apesar de compartilhar os princípios e objetivos gerais do *Bridges*, o conteúdo e o foco editorial de cada uma das publicações-irmãs (*Puentes*, *Passerrelles* e *Pontes*) são direcionados para, e produzidos por, agentes de cada região.

O Puentes

As publicações do *Puentes* são co-publicadas por ICTSD e CINPE. O *Puentes* teve o seu primeiro número publicado em novembro de 1998. A fim de atender ao público latino-americano, esse periódico está organizado em duas partes principais. Uma primeira que conta com a apresentação de questões relevantes discutidas nos âmbitos multilateral e regional/bilateral de comércio de especial interesse para a região. E uma segunda, com um espaço para a comunicação e a troca de idéias entre os diferentes agentes regionais.

No esforço de atender às crescentes necessidades da região, o periódico *Puentes* intensificou a periodicidade de sua publicação analítica de, em um primeiro momento, quadrimestral para bimestral. Além disso, recentemente, foi desenvolvido um novo serviço de informação – o *Puentes Quincenal* – que disponibiliza atualizações quinzenais das notícias, em forma resumida.

O Passerrelles

Em 1999, foi publicado o primeiro número do *Passerrelles*, periódico especialmente produzido para atender às necessidades de países africanos francófonos. São, basicamente, dois produtos específicos relacionados ao projeto *Passerrelles*: uma publicação analítica bimestral, e um serviço eletrônico de notícias quinzenal. Estes produtos são co-organizados por ICTSD e Enda.

Além da apresentação de análise e informação sobre os avanços nas negociações e atividades da OMC relevantes para a África (incluindo a iniciativa do algodão e de tratamento especial e diferenciado), o *Passerrelles* disponibiliza uma cobertura periódica das negociações regionais relacionadas a comércio e desenvolvimento sustentável. Isso inclui o *African Growth and Opportunity Act* (AGOA), as negociações dos acordos de cooperação econômica entre a União Européia e os países da África, do Caribe e do Pacífico (EPA ACP-EU) e as negociações em andamento com os Estados Unidos, dentre outras.

A série de publicações *Passerrelles* se tornou a principal fonte de notícias sobre comércio e desenvolvimento sustentável na África francófona. Futuras iniciativas incluem o lançamento, em 2005, de um portal eletrônico sobre questões de comércio e desenvolvimento sustentável, em francês.

O Pontes

Tendo em vista a crescente importância do Brasil nos fóruns regionais e multilaterais, bem como as responsabilidades e obrigações dela resultantes, o ICTSD estabeleceu uma aliança estratégica com a Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (DireitoGV) para a produção e distribuição da série de publicações *Pontes*. O objetivo principal do *Pontes* é produzir e disponibilizar, em português, o conhecimento necessário à criação de uma base sólida para uma participação maior e cada vez mais informada dos diferentes agentes relacionados ao comércio no Brasil e região.

O primeiro número do periódico bimestral *Pontes* foi lançado em agosto de 2004. Outros produtos, incluindo um serviço de informação eletrônico quinzenal e a versão, em português, do *Americas Trade Portal* constam do programa de atividades para 2005.

Expectativas para a revisão do mecanismo de solução de controvérsias da OMC e a Rodada Doha

Cynthia Kramer*

O procedimento para dirimir disputas na Organização Mundial do Comércio (OMC) está previsto no Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC), em vigor desde o início de 1995. Na própria Conferência Ministerial de Marraqueche, em abril de 1994, ficou acordado que esse mecanismo seria revisto após quatro anos de sua entrada em vigor.

Ao final de 1998, os Membros não lograram obter consenso em relação às alterações propostas. O prazo foi estendido até 31 de julho de 1999, mas de nada adiantou: o ESC permaneceu inalterado.

Quando da ocorrência da Conferência Ministerial de Doha, em novembro de 2001, o mandato estabeleceu que os Membros concordavam em negociar aprimoramentos e esclarecimentos ao ESC, tendo por objetivo lograr um consenso até maio de 2003.¹ O parágrafo 47 do mandato deixava claro que essa negociação estaria fora do pacote negociador regido pela regra do empreendimento único (*single undertaking*).

Foram mais de quarenta propostas postas à mesa para discussão, reuniões que duraram dias, mas novamente o prazo teve que ser estendido. O novo prazo fixado foi maio de 2004, mas, até hoje, o ESC permanece com a redação que originalmente lhe foi dada na Rodada Uruguai.

Não que haja falhas no sistema que impeçam o seu funcionamento. Pelo contrário, o mecanismo da OMC tem sido mais utilizado a cada dia. Já foi acionado para dirimir mais de trezentas controvérsias, sendo que pouco mais de cem já tiveram pelo menos uma decisão proferida. E exatamente pelo fato de os governos ativos na OMC considerarem que, a despeito de suas falhas, o mecanismo funciona, eles não têm envidado seus melhores esforços para proceder a uma revisão.

Entretanto, não se pode dizer que o contentamento abrange parte dos Membros em desenvolvimento, tampouco o setor privado. Há margem para adoção de procedimentos que tornem o sistema mais célere, efetivo e acessível a todos. Ademais, há lacunas no texto legal, havendo, portanto, interesse sistêmico em se proceder a uma reforma.

É nesse contexto que as negociações para revisão do ESC se inserem. Apesar de não

haver nenhum Membro com grande interesse em promover a reforma, pouco antes de terminar o prazo fixado para maio de 2004, o grupo conhecido como G-6, formado por Argentina, Brasil, Canadá, Índia, Nova Zelândia e Noruega, com o intuito de consolidar o trabalho que havia realizado até o momento, circulou para os demais Membros da OMC um documento com sugestão de texto legal para regulamentar alguns temas sistêmicos:² sequenciamento (*sequencing*), reenvio (*remand*) e pós-retaliação. O México participou das discussões do grupo e, ao final, optou por não ser signatário do documento, uma vez que é a favor de alterações substantivas no sistema, tal como retroatividade, concessão de medidas preventivas, determinação antecipada do nível de dano ou prejuízo e transferência de direitos de retaliação.

A proposta apresentada pelo G-6 sobre sequenciamento (*sequencing*) busca esclarecer uma incoerência temporal do ESC: estabelece a necessidade de se recorrer primeiramente ao painel previsto no artigo 21.5, com procedimentos detalhados para se averiguar se houve adequação da medida considerada incompatível com as regras da OMC, para depois passar à fase de sanções previstas no sistema (compensação e retaliação – artigo 22). Esse tema tem sido objeto de discussão desde a entrada em vigor do ESC. Há consenso entre os Membros de que é um problema a ser solucionado; entretanto, há divergências quanto à conveniência de se detalhar os procedimentos para o painel de implementação previsto no artigo 21.5 do ESC. Os Estados Unidos são o único Membro que parece não ver com muito bons olhos a proposta.

O mecanismo do reenvio busca possibilitar a volta dos autos ao painel para que este complete a análise factual, caso isso seja entendido como necessário pelo Órgão de Apelação. Isso porque, como a

competência do Órgão de Apelação é apenas para questões de direito, hoje, algumas vezes o mesmo fica impossibilitado de proceder à análise completa de todos os pedidos feitos pelo demandante. Esse fato ocorreu no caso CE – Hormônios³ em que o Órgão de Apelação não se manifestou sobre violação ao artigo 5.6 do Acordo SPS por ausência de conclusões factuais suficientes nos autos. O grande entrave para adoção do instituto do reenvio diz respeito à criação de uma etapa adicional no procedimento, fato que delongaria o processo.

A terceira e última proposta visa a estabelecer procedimentos para remover a autorização do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) para suspensão de concessões ou outras obrigações prevista no artigo 22 do ESC (conhecida como retaliação). Tal proposta seria aplicada aos casos em que há uma autorização, mas a parte (a ser retaliada ou que está sob retaliação) já cumpriu, total ou parcialmente, a decisão. Esse é objeto de controvérsia da fase de implementação do caso CE-Hormônios.⁴

Em nota introdutória ao documento apresentado pelo G-6, o grupo deixou claro não serem apenas esses os temas relevantes para reforma. Enfatizou que outras questões, como a melhora da implementação, a participação de países em desenvolvimento, a transparência e o aumento dos direitos das terceiras partes, também deveriam ser tratadas no curso das negociações.

Atualmente não há prazo definido para término das negociações de reforma do ESC. Os Membros têm-se encontrado ocasionalmente para debater os temas. Recentemente, o G-7 (G-6 agora com o apoio do México), com base nas concessões feitas a terceiras partes no caso CE-Açúcar,⁵ trouxe de volta esse tema para consideração dos demais Membros. No final de fevereiro de 2005, os EUA

apresentaram uma lista de perguntas sobre economia processual nos procedimentos dos painéis e do Órgão de Apelação. A Comunidade Europeia, por sua vez, reafirmou a necessidade de se alterar a forma de composição dos painéis. Hoje, ainda que informalmente, esses são os temas em pauta.

A atuação do Brasil no processo de revisão do ESC tem sido bastante ativa, mas busca uma reforma limitada, uma vez que, a seu ver, o sistema tem funcionado a contento. Basicamente, o Brasil pretende manter o caráter intergovernamental, evitar o aumento dos custos e da complexidade do sistema, assegurar a agilidade das decisões, preservar o tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento e privilegiar, na retaliação, medidas que fomentem o comércio.

As perspectivas para 2005, quanto à evolução da posição dos Membros, dependerão da dinâmica do processo negociador. Os momentos políticos parecem não ter coincidido com os prazos até então fixados e não cumpridos. Pode-se dizer que a prioridade fica sempre com as negociações nas quais há demandantes, como o caso do G-20 em agricultura. No contexto das negociações do ESC, o G-6 é um mero grupo facilitador e incentivador, e não propriamente um demandante.

Movimentações têm ocorrido em Genebra, como preparação para a reunião em Hong Kong em dezembro de 2005, para que os Membros apresentem ao menos uma lista dos temas que consideram importantes para a revisão do mecanismo para solução de controvérsias. Apesar de a reforma do ESC não fazer parte do empreendimento único (*single undertaking*) e, portanto, *a priori*, não poder ser considerada moeda de troca juntamente com os demais temas ao fim da Rodada Doha, há expectativas de que muitas das questões pendentes sejam resolvidas com o fim da Rodada. Resta saber se isso de fato ocorrerá com a revisão do mecanismo de solução de controvérsias.

**Advogada em São Paulo e pesquisadora no Instituto de Direito do Comércio Internacional e Desenvolvimento. E-mail: cyk@baptista.com.br*

O mecanismo especial de salvaguardas e os acordos de livre comércio dos EUA*

O Mecanismo Especial de Salvaguardas estabelecido no Pacote de Julho para uso de países mais pobres é uma conquista dos países em desenvolvimento. Teme-se, no entanto, que dispositivos presentes nos acordos de livre comércio que os EUA têm negociado restrinjam sua aplicação.

A decisão de estabelecer o Mecanismo Especial de Salvaguardas é uma resposta às preocupações dos países em desenvolvimento com a diminuição de sua margem de ação para se proteger contra a instabilidade do mercado agrícola, ocasionada pela redução progressiva de suas tarifas vinculadas. Isso poderia torná-los cada vez mais vulneráveis a aumentos repentinos de importações e a importados mais baratos. Essas preocupações são especialmente presentes em países de baixa-renda onde o setor agrícola emprega quase três-quartos da força de trabalho nacional e responde por cerca de trinta por cento do PIB. Ademais, os países em desenvolvimento não possuem recursos econômicos nem para administrar longos períodos com preços baixos nem para auxiliar seus agricultores com medidas de apoio interno.

Além disso, eles têm poucos instrumentos alternativos para compensar a alta probabilidade de períodos de baixos preços internos que possam resultar da crescente liberalização. O artigo 5 do Acordo sobre Agricultura já estabelece uma Salvaguarda Especial, a qual pode ser utilizada para proteger os produtores internos contra períodos de preços extremamente baixos. No entanto, tal mecanismo só pode ser usado pelos Membros da OMC que converteram suas medidas não-tarifárias (como as quotas de importação e outras medidas de fronteira) em tarifas, por meio de uma fórmula estabelecida ao fim da Rodada Uruguai. Durante as negociações, muitos países em desenvolvimento não fizeram essa tarifificação, porque optaram pelo estabelecimento de um teto para as tarifas vinculadas. Como resultado, atualmente, apenas 23 países em

desenvolvimento podem utilizar a Salvaguarda Especial prevista no artigo 5 do Acordo sobre Agricultura. Em face dessa limitação, surgiu o conceito de um Mecanismo Especial de Salvaguarda.

O parágrafo 42 do Pacote de Julho simplesmente declara que um Mecanismo Especial de Salvaguardas “será estabelecido para uso dos membros que forem países em desenvolvimento.” Enquanto os membros da OMC ainda precisam definir os parâmetros para o uso do Mecanismo Especial de Salvaguardas, ou as modalidades de sua operacionalização – o que em si já é difícil –, já surgiu a preocupação com relação aos dispositivos de salvaguardas nos recentes acordos bilaterais de livre comércio. Como

mostrado no quadro abaixo, alguns desses acordos proíbem suas partes de aplicar medidas de salvaguarda com base simultaneamente nos acordos da OMC e no, do acordo de livre comércio. Potencialmente mais significativas são as Disposições Finais desses acordos bilaterais, que não estabelecem a incorporação automática das alterações das regras da OMC em seu próprio acordo, em contraposição com o que ocorre com as Disposições Gerais de muitos dos atuais acordos de livre comércio, os quais expressamente reconhecem que as partes resguardam os direitos e as obrigações originados nos acordos da OMC. Nesse contexto, alguns países temem que tais dispositivos afetem a possibilidade de muitos países em desenvolvimento utilizarem as novas medidas em prol do desenvolvimento negociadas durante a Rodada de Doha, dentre as quais, em especial, o Mecanismo Especial de Salvaguardas.

“apenas 23 países em desenvolvimento podem utilizar a Salvaguarda Especial prevista no Acordo sobre Agricultura.”

1 Parágrafo 30 da Declaração Ministerial de Doha - 14 de novembro de 2001.

2 JOB(04)/52.

3 DS26 e DS48

4 DS320 e DS321.

Principais medidas de salvaguarda em acordos de livre comércio dos EUA

Cap	Chile	CAFTA	Austrália	Marrocos
Disposições Gerais relacionadas à OMC	<p><i>Artigo 1.3: Relação com outros acordos</i></p> <p>1. As Partes reiteram os direitos e obrigações estabelecidos no Acordo da OMC e nos demais acordos dos quais façam parte.</p>	<p><i>Artigo 1.3: Relação com outros acordos</i></p> <p>1. As Partes reiteram os direitos e obrigações estabelecidos no Acordo da OMC e nos demais acordos dos quais façam parte.</p> <p>2. Esclarece-se que nada neste Acordo deve impedir as Partes centro-americanas de ou manterem os acordos de integração já existentes na região da América Central, ou adotarem novos acordos de integração, ou adotarem medidas para reforçar e aprofundar tais acordos, desde que não incompatíveis com este Acordo.</p>	<p><i>Artigo 1.1: Geral</i></p> <p>1. As Partes, em concordância com o Artigo XXIV do GATT-1994 e com o artigo V do GATS, doravante estabelecem uma área de livre comércio nos termos deste Acordo.</p> <p>2. As Partes reiteram os direitos e obrigações estabelecidos em acordos bilaterais e multilaterais, incluindo o Acordo da OMC, dos quais ambas sejam signatárias.</p> <p>3. Este Acordo não deve ser interpretado de forma a derogar nenhuma obrigação internacional entre as Partes que dê tratamento mais favorável a bens, serviços, fornecedores de bens ou serviços do que o previsto neste Acordo.</p>	<p><i>Artigo 1.2: Relação com outros acordos</i></p> <p>1. Com exceção do previsto nos parágrafos 3 a 5, cada Parte reitera os direitos e obrigações estabelecidos em acordos bilaterais e multilaterais, incluindo o Acordo da OMC, dos quais ambas sejam signatárias.</p>
Medidas de Salvaguarda Agrícola	<p><i>3.18: Medidas de salvaguarda agrícola</i></p> <p>5. Nenhuma das Partes pode impor uma medida de salvaguarda a um bem já sujeito a outra medida deste gênero imposta com base no Artigo XIX do GATT-1994 e no Acordo de Salvaguardas; e nenhuma das Partes pode manter uma medida de salvaguarda para um bem que passe a ser sujeito a uma medida imposta nos termos do Artigo XIX do GATT-1994 e do Acordo de Salvaguardas.</p>	<p><i>3.15: Medidas de salvaguarda agrícola</i></p> <p>4. Nenhuma Parte pode aplicar uma medida de salvaguarda agrícola e concomitantemente aplicar ou manter:</p> <p>(a) uma medida de salvaguarda nos termos do Capítulo Oito (Remédios Comerciais); ou</p> <p>(b) uma medida nos termos do Artigo XIX do GATT-1994 e do Acordo de Salvaguardas; com relação ao mesmo bem.</p>	<p><i>3.4: Medidas de salvaguarda agrícola</i></p> <p>3. Nenhuma das Partes pode aplicar ou manter uma medida de salvaguarda agrícola e concomitantemente aplicar ou manter, com relação ao mesmo bem:</p> <p>(a) uma medida de salvaguarda nos termos do Capítulo Nove (Salvaguardas); ou</p> <p>(b) uma medida nos termos do Artigo XIX do GATT-1994 e do Acordo de Salvaguardas.</p>	<p><i>3.5: Medidas de salvaguarda agrícola</i></p> <p>3. Nenhuma das Partes pode aplicar ou manter uma medida de salvaguarda agrícola e concomitantemente aplicar ou manter, com relação ao mesmo bem:</p> <p>(a) uma medida de salvaguarda nos termos do Capítulo Oito (Salvaguardas); ou</p> <p>(b) uma medida nos termos do Artigo XIX do GATT 1994 e do Acordo de Salvaguardas.</p>
Disposições Finais	<p><i>Art. 24.3: Modificações no Acordo da OMC</i></p> <p>Se alguma das disposições do Acordo da OMC incorporadas pelas Partes neste Acordo for alterada, as Partes devem consultar se alterarão este Acordo.</p>	<p><i>Art. 22.3: Modificações no Acordo da OMC</i></p> <p>Se alguma das disposições do Acordo da OMC incorporadas pelas Partes neste Acordo for alterada, as Partes devem realizar consultas com vistas a alterar as correspondentes disposições neste Acordo, como apropriado, nos termos do Artigo 22.2.</p>	<p><i>Art. 23.3: Modificações</i></p> <p>Se alguma das disposições do Acordo da OMC incorporadas pelas Partes neste Acordo for alterada, as Partes devem consultar se alterarão este Acordo.</p>	<p><i>Art. 22.3: Modificações no Acordo da OMC</i></p> <p>Se alguma das disposições do Acordo da OMC incorporadas pelas Partes neste Acordo for alterada, as Partes devem realizar consultas com vistas a alterar as correspondentes disposições neste Acordo, como apropriado, nos termos do Artigo 22.2.</p>

* Editorial: versão original publicada no Bridges, ano 9, nº 2-3, fevereiro-março/2005, p. 6.

Ministros progridem nas negociações de dois temas de acesso a mercado*

A “mini-ministerial” no Quênia no início de março deste ano deu um “empurrão” político em dois temas de acesso a mercado (cujo progresso já pode ser percebido em Genebra), mas falhou em trazer alguma contribuição para as negociações de serviços (que continuam com um sério atraso).

Encontros fechados e restritos a ministros convidados tornaram-se um padrão no período preparatório das Conferências Ministeriais da OMC. Enquanto muitos os defendem como necessários para injetar ânimo político nas negociações em Genebra, outros criticam as negociações que excluem muitos dos membros da OMC. Na prática, as “mini-ministeriais” raramente fazem mais do sistematizar os resultados e os compromissos obtidos de Genebra, não sendo os resultados a que se chegam nessas reuniões de maneira nenhuma vinculantes.

Os 29 ministros e altos oficiais convidados a Mombasa (Quênia) concordaram que os Membros da OMC deveriam determinar um modo para redução tarifária para produtos não-agrícolas até maio e finalizar o trabalho sobre equivalentes *ad valorem* (EAVs)¹ durante a sessão de negociação sobre agricultura de abril.

Em ambas as áreas, houve evolução nas negociações ocorridas em Genebra em fevereiro de 2005.² Igualmente, uma “mini-ministerial” realizada durante o Fórum Econômico Mundial, em janeiro, definiu que os “primeiros passos” em direção a modalidades completas de acesso aos mercados agrícola e industrial deveriam ser apresentados até julho (data freqüentemente citada pelos negociadores em Genebra).

Equilíbrio de Interesses

Originalmente, a reunião deveria focar em serviços, acesso a mercado de produtos não-agrícolas, antidumping e outros assuntos relacionados a regras, bem como sobre o tema do desenvolvimento. O Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim, criticou essa agenda, declarando de início que “o fio condutor das negociações tem de ser o tema da agricultura, sendo essa a razão da rodada.” O Ministro do Comércio da Austrália, Mark Vaile, também declarou que o progresso em

agricultura deveria continuar a “nortear a rodada.” Em contraste, os Comissários Europeus Peter Mandelson e Marian Fischer-Boel, bem como o Representante Interino de Comércio dos EUA, Peter Allgeier, ressaltaram a importância de negociações equilibradas que incluam

“Celso Amorim criticou essa agenda, declarando de início que “o fio condutor das negociações tem que ser o tema da agricultura, sendo essa a razão da rodada.”

cortes de tarifas para produtos não-agrícolas e mercados de serviços mais abertos. O Ministro do Comércio de Ruanda, Manasse Nshuti, resumiu a posição africana quando requereu “compromissos políticos tangíveis” em assuntos importantes para países em desenvolvimento.

Agricultura

O resultado mais concreto foi a concordância de que os membros iriam se concentrar em finalizar a metodologia para conversão de *tarifas específicas baseadas em volume em equivalentes ad valorem baseadas em porcentagens* (EAVs). Os Ministros decidiram colocar de lado suas diferenças quanto à irreversibilidade, a vinculação e o estabelecimento de um teto para as tarifas convertidas. O acordo ministerial também pareceu evitar divisão entre os Membros da OMC sobre a continuação das negociações sobre a formula geral de redução de tarifas para produtos agrícolas e as discussões técnicas sobre a metodologia para cálculo do EAV.

De acordo com algumas fontes, esse acordo foi fechado em uma reunião entre

Austrália, Brasil, EUA, Índia e UE sobre o quadro para negociação da reunião maior. Esses países, chamados “as cinco partes interessadas,” foram muito criticados por terem fechado o anexo de agricultura do Pacote de Julho entre eles sem terem considerado as demandas de outros membros e coalizações. Muitos Membros agora estão incomodados com um possível ressurgimento das “cinco partes interessadas” enquanto um grupo de decisão. Por exemplo, o grupo G-10 de países importadores de alimentos, que tem um grande interesse nas negociações sobre o EAV (três de seus membros estão entre os que têm mais tarifas específicas), estava entre os críticos mais ferrenhos das “cinco partes interessadas” antes do Pacote de Julho.

Decisão no caso Algodão pode afetar as negociações sobre subsídios

Vários participantes declararam que a decisão do Órgão de Apelação de 03 de março que confirmou a ilegalidade de muitos subsídios ao algodão concedidos pelo governo dos EUA³ faria com que eles tomassem uma posição mais firme nas negociações sobre redução de subsídios agrícolas. Celso Amorim declarou que a decisão era “uma vitória para os países em desenvolvimento em geral” e conclamou os EUA a cumprirem a decisão imediatamente. O Ministro Nshuti, por sua vez, afirmou que a decisão permite que os países africanos adotem uma atitude “muito mais exigente” com relação a compromissos específicos e prazos para a retirada de subsídios em países industrializados.

Benin, Burkina Fasso, Chade e Mali também pediram aos EUA que cumpram a decisão antes da Ministerial de Hong Kong. Em 2003, os quatro países lançaram a Iniciativa do Algodão, que demanda tanto

a rápida eliminação de todo subsídio ao algodão quanto a compensação aos países de menor desenvolvimento relativo afetados até que esses subsídios sejam completamente eliminados. A Iniciativa foi a causa direta da criação do Subcomitê sobre Algodão no Pacote de Julho.⁴ No entanto, Peter Allgeier deixou claro que os EUA pretendem abordar o problema nas negociações sobre agricultura e que não tinham nenhum plano imediato para começar a desfazer seu programa de apoio ao algodão.

“Os Ministros decidiram colocar de lado suas diferenças quanto à irreversibilidade, a vinculação e o estabelecimento de um teto para as tarifas convertidas.”

Acesso a Mercado Não-agrícola

Os Ministros acordaram em Mombasa que os Membros deveriam apresentar propostas concretas para a fórmula de corte tarifário em março, com o fim de se preparar um esboço até maio. Três propostas recentemente apresentadas nas negociações de Genebra preparam o caminho para progresso nesse assunto, incluindo uma de três países latino-americanos que propuseram quatro opções de mecanismos para flexibilização do acordo em benefício de países em desenvolvimento de modo a assegurar um resultado final ambicioso.⁵ Os comentários dos participantes pareceram indicar que tal método poderia servir de base para progresso futuro.

Os representantes da UE declararam que a fórmula deveria refletir “a necessidade de cortes tarifários verdadeiros junto com o reconhecimento das necessidades para o desenvolvimento,” enquanto Peter

Allgeier afirmou haver uma “convergência” que a próxima sessão negociadora exploraria “os vários conceitos de fórmula. É uma fórmula que combina ambição e flexibilidade para os países em desenvolvimento.”

Serviços

Esperava-se que as conversações estimulassem as morosas negociações em serviços, mas – refletindo o lento progresso de Genebra⁶ – resumiram-se a bem menos do que resultados decisivos. Os representantes dos EUA e da UE declaram-se satisfeitos com a “clara afirmação” de que as negociações sobre serviços estavam em pé de igualdade com as de acesso a mercados de produtos agrícolas e não-agrícolas e com uma “parte relevante” do pacote final. Não obstante tais declarações, as discussões sobre serviços giraram em torno de, principalmente, modos de aumentar a amplitude e o nível de ambição das negociações. Demandou-se, mais uma vez, aos Membros a apresentação de suas propostas para abertura de mercado antes do fim de maio. Allgeier declarou, em entrevista à imprensa, ter sugerido aos Membros que acordassem em “setores vitais para o desenvolvimento em que todos pudessem se comprometer em alguma medida,” citando como exemplos telecomunicações, serviços de distribuição e “talvez construção.” A proposta não obteve consenso.

Desenvolvimento

Enquanto os ministros não chegaram a nenhum acordo formal sobre ações específicas voltadas para o desenvolvimento, preocupações com esse tópico permearam a reunião. Por exemplo, o Comissário de Comércio da UE, Mandelson, em seu discurso de encerramento, focou em “um necessário resultado pró-desenvolvimento com relação a tratamento especial e diferenciado; o estabelecimento de assistência ao desenvolvimento que seja efetiva; a concessão de maior acesso a mercado para países em desenvolvimento; e a reforma do regime de regras de origem que seja voltada para o desenvolvimento.” Com relação a tratamento especial e diferenciado, ele pediu o estabelecimento imediato de um “grupo de negociação informal com a presença de Membros chave (...) para começar a trabalhar nas

propostas com o fim de produzir resultados até o fim de maio.” Ele também sugeriu que os Membros adotassem, em Hong Kong, o pacote de propostas quanto a

“O Comissário de Comércio da UE em seu discurso de encerramento, focou em “um necessário resultado pró-desenvolvimento.”

acordos específicos que foi definido em Cancun, e disse que pressionaria os países europeus “fortemente” para um “melhor e maior auxílio para ajustes comerciais”. Esse ponto é de particular importância para aqueles Membros da OMC que enfrentam a erosão das margens de preferência tarifária.

O discurso encontra-se disponível em <http://europa.eu.int/comm/commission_barroso/mandelson/speeches_listdate_en.cfm#2005>.

** Editorial: versão original publicada no Bridges, ano 9, nº 2-3, fevereiro-março/2005, pp.1-2.*

1 V. “Information: A Cripling Factor for the Doha Negotiations”, *Bridges*, ano 8, nº 6, p. 5.

2 V. “WTO News”, *Bridges*, ano 9, nº 2, pp. 9 e 11.

3 V. “Cotton Verdict Upheld”, *Bridges*, ano 9, nº 2, p. 15.

4 V. “Sub-committee on Cotton – WTO News”, *Bridges*, ano 9, nº 2, p. 10.

5 V. “Market Access Negotiations See Movement at Last”, *Bridges*, ano 9, nº 2, p. 11.

6 V. “Services Talks Still Way Behind Schedule”, *Bridges*, ano 9, nº 2, p. 10.

A retomada do caso dos hormônios

Elaini Cristina Gonzaga da Silva*

Estados Unidos e Canadá, em janeiro de 2005, bloquearam o primeiro pedido de estabelecimento de painel apresentado pela Comunidade Européia (CE) para revisão da suspensão de obrigações nos casos CE-Hormônios (DS320 e DS321, respectivamente).

A demanda da CE está relacionada à disputa CE-Hormônios (DS26 e DS48), em que EUA e Canadá questionaram a compatibilidade de uma medida fitossanitária européia que impedia a importação de carnes com determinados tipos de hormônios. EUA e Canadá obtiveram autorização do OSC para suspenderem suas concessões à CE, e começaram a fazê-lo a partir de julho de 1999. EUA e Canadá, assim, impuseram um adicional de 100% ad valorem às tarifas vinculadas de determinados produtos importados da CE.

Em outubro de 2003, a CE emitiu uma nova diretiva com outros parâmetros fitossanitários, com a justificativa de atender aos requisitos da OMC,¹ e notificou-a ao OSC. EUA e Canadá, no entanto, não se julgaram satisfeitos com a nova medida e mantiveram as medidas de retaliação autorizada pelo OSC. Além disso, EUA e Canadá se recusaram a iniciar os procedimentos previstos no Artigo 21.5 do Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos de Solução de Controvérsias (ESC).

Tal recusa fundamenta a reclamação européia de que EUA e Canadá violaram os Artigos 22.8, 23.1, 23.2(c) e 21.5 do ESC. Isso porque a manutenção da suspensão de obrigações por parte desses países deixou de ser uma medida autorizada e passou a ser um ato unilateral, proibido pela OMC.

Essa situação evidencia uma das falhas mais notáveis do sistema de solução de controvérsias da OMC hoje: a questão da implementação das decisões do OSC. Esse é um tópico espinhoso a ser tratado e cuja reforma consiste em uma das demandas dos países em desenvolvimento.² Um fator a ser ressaltado *in casu* consiste no fato de que esta controvérsia se dá entre países desenvolvidos, que, de um lado, prezam sua liberdade de ação e, conseqüentemente, uma menor interferência do sistema em suas decisões, e, de outro, para que possam ver esse caso resolvido, precisam reconhecer ao sistema uma maior margem de poder de interferência, o que poderia vir

a não ser de seu interesse em outras controvérsias.

Ainda que o OSC já tenha analisado violações do artigo 23 nos casos DS152 – Section 301 Trade Act e DS165 – Certain EC Products, em nenhum deles, analisou-se a questão tal como se apresenta nesse caso, ou seja, do procedimento de retaliação após permissão do OSC. No primeiro, analisou-se o texto de legislação americana que não respeitaria os procedimentos previstos no ESC no que se refere à suspensão de concessões, não tendo chegado à análise do Órgão de Apelação; no segundo, esse mesmo órgão considerou que a análise do que seria uma ação unilateral não estaria de fato entre os pedidos da CE, razão pela qual não adotou a interpretação do painel neste tópico.

Deste modo, essa será uma oportunidade para o OSC desenvolver sua interpretação sobre as obrigações dos membros com relação à manutenção de retaliação e ações unilaterais, que não ocorreu em outros casos. Razão pela qual o acompanhamento do desenrolar desse caso reveste-se de importância para todos os que têm interesse sistêmico no desenvolvimento do sistema de solução de controvérsias da OMC.

Além do interesse sistêmico que o caso tem para o Brasil, há também os aspectos econômicos envolvidos na disputa. Hoje, o Brasil é o maior exportador mundial de carne bovina, e a CE, destino de cerca de 40% de suas exportações. O total dessa exportação é destinado no mercado europeu para o consumo por seres humanos. Isso porque o gado brasileiro é bem visto pelo consumidor europeu, em razão de ser criado no pasto, sem a utilização dos hormônios proibidos (conhecido como “boi verde”).

Os EUA, também um grande exportador mundial de carne bovina, em razão da política fitossanitária européia tem perdido espaço no mercado de carne para consumo humano. A Federação dos Exportadores de Carne dos EUA (USMEF) tem procurado recuperar tal mercado, por meio da divulgação e implementação junto aos seus

associados de um programa que atenda aos requisitos fitossanitários europeus. Ainda assim, um exemplo da força da produção norte-americana é o fato de que, no semestre seguinte à adoção da nova diretiva, as exportações dos EUA para a CE cresceram cerca de 200%. Tais exportações têm sido direcionadas para a produção de rações e produtos farmacêuticos.

Por fim, há o interesse na revisão dos parâmetros adequados de implementação de medidas fitossanitárias que procuram implementar o princípio da precaução na política comercial dos Membros da OMC. Embora o OSC não esteja vinculado a suas decisões precedentes, esta nova análise poderá constituir um novo parâmetro para a relação daquele princípio com as regras de comércio quanto a medidas fitossanitárias.

Na primeira reunião do OSC, em que o pedido da CE para estabelecimento do painel para os casos DS320 e DS321 foi colocado em pauta, EUA e Canadá bloquearam o pedido. Assim, o mesmo seguiu para a segunda reunião do OSC, em 17 de fevereiro de 2005, e o OSC autorizou o estabelecimento do painel em ambos os casos. Manifestaram interesse em participar como terceiros interessados apenas Austrália, China, México e Taípe Chinesa (Formosa). O Brasil, não obstante seu interesse sistêmico e o de seus produtores nacionais, não manifestou interesse em participar como terceira parte. Esta será uma boa oportunidade para que tanto produtores nacionais quanto ambientalistas apresentem *amicus curiae* para o painel e para o OA, caso seja o caso, com seu entendimento da questão. Acompanhem.

* Mestranda na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo e pesquisadora no Instituto de Direito do Comércio Internacional e Desenvolvimento. Email: elaini@idcid.org.br.

1 Diretiva 2003/74/EC do Parlamento e do Conselho Europeus de 22 setembro de 2003.

2 Ver artigo Cynthia Kramer na p. 4.

Caso Cupuaçu: primeira batalha internacional pela recuperação do patrimônio local

Edson Beas Rodrigues Junior*

A sociedade civil brasileira, representada por organizações não governamentais de Rio Branco, São Paulo e Brasília, a despeito de suas diferenças, distância e de todas as adversidades apontadas pelos incrédulos, sem qualquer apoio governamental, dá início a um périplo internacional contra uma prática tão antiga quanto a história do Brasil, a saber, a apropriação indevida de nosso patrimônio cultural.

A função fundamental de uma marca comercial é a de informar potenciais compradores sobre a origem e as características dos bens e serviços comercializados. Empresas possuem uma ampla gama de opções para alcançar este objetivo – através do uso de palavras, logos, formas e até por meio de sons. Um nome ou logo ou som, para poder ser considerado uma marca comercial e, assim, poder ser registrado, deve ser distintivo. Um nome puramente descritivo não auxilia o consumidor a identificar a origem dos produtos, e por isso não pode ser considerado uma marca comercial válida.

Antecedentes

Em 20 de março de 1998, a Asahi Foods, empresa de alimentos de Quioto, Japão, registrou, perante o Escritório de Marcas e Patentes do Japão (JPO), a designação “CUPUAÇU” como marca comercial.¹

Apenas em 2002, quando a organização acreana Amazonlink - que apóia produtores da Amazônia na comercialização de derivados de cupuaçu e de outras frutas nativas da região amazônica no exterior - negociava um contrato de exportação de bombons artesanais de cupuaçu, tal fato veio a conhecimento público. Na época, o representante da ONG foi alertado da existência do registro da marca “CUPUAÇU” na União Européia,² no Japão e nos Estados Unidos.³ Caso a organização desejasse manter a designação “CUPUAÇU” nos rótulos dos produtos exportados, deveria, a fim de evitar ações legais em decorrência de infrações a direitos de marca, celebrar um acordo de licenciamento com a transnacional japonesa, recolhendo *royalties* pelo uso do termo.

Com o intuito de trazer à tona a discussão de um tema historicamente negligenciado por praticamente todos os setores da sociedade brasileira, a ONG acreana

lança, em fins de 2002 a campanha “Limites Éticos acerca do registro de marcas e patentes de recursos biológicos e conhecimentos tradicionais da Amazônia”. Com o intuito de dar um

“não se pode registrar um nome genérico que tem a função de designar a matéria-prima do bem comercializado.”

revestimento jurídico às ações da campanha, a Amazonlink se uniu ao Instituto do Direito do Comércio Internacional e Desenvolvimento (IDCID). A primeira ficou encarregada das ações políticas; e a última, da análise dos meios jurídicos para impugnação daqueles pedidos de registro de marca e das patentes biotecnológicas que envolvessem, direta ou indiretamente, conhecimentos tradicionais associados a recursos nacionais da biodiversidade.

Após análises legais preliminares, o Japão foi escolhido como o país prioritário para início da batalha legal da campanha: as organizações descobriram, em 10 de março de 2003, que o prazo para se impugnar, administrativamente, a validade da marca comercial “CUPUAÇU” se encerraria nos 10 dias seguintes. Correndo contra o relógio, o fuso horário e a falta de recursos, mais um importante parceiro se une à campanha: o Grupo de Trabalhos Amazônicos (GTA), que disponibiliza os recursos financeiros faltantes para dar

entrada na ação administrativa de Invalidação da Marca nº 4126269, em Tóquio.

A Invalidação das Marcas

Na ação administrativa de invalidação, o eixo da argumentação dos autores girou em torno do caráter descritivo da denominação “CUPUAÇU”, que nada mais é que o nome popular indígena tipicamente brasileiro para a árvore (e seus frutos) conhecida na comunidade científica por *Theobroma Grandiflorum*.

Antes de se escolher um nome como marca, muitos fatores relacionados à distintividade da designação devem ser analisados cuidadosamente. Internacionalmente, existem cinco categorias que são utilizadas para apontar o nível de distintividade de uma marca: marcas criativas, marcas arbitrárias, marcas sugestivas, marcas descritivas e nomes genéricos. Dentre as citadas, em geral, apenas os nomes genéricos não podem ser registrados como marcas comerciais. Ai está o problema do registro da marca “CUPUAÇU”: não se pode registrar um nome genérico que tem a função de designar a matéria-prima do bem comercializado, já que não é deixado aos concorrentes outro meio alternativo plausível para designar aquela matéria-prima. Caso determinada empresa brasileira, por exemplo, quisesse utilizar a denominação “CUPUAÇU” no rótulo de, por exemplo, polpa de cupuaçu congelada, em um dos vinte e cinco Estados-membros da União Européia, no território norte-americano ou no japonês, essa empresa estaria impedida de utilizar tal designação na embalagem do produto. A única saída seria criar uma outra denominação para fazer referência à matéria-prima principal do bem comercializado. Assim, registros como esse acabam por criar uma barreira não-tarifária ao comércio, obstáculos para a competição e, por último, mas não menos

importante, transferem do domínio público para o privado patrimônio integrante da herança cultural brasileira.

Primeiros Resultados

Quase um ano depois da abertura do processo administrativo, a ação administrativa de invalidação da marca foi julgada, em 1º de março de 2004 pelo JPO. Os examinadores do JPO concordaram integralmente com a argumentação das ONGs brasileiras e cancelaram a marca. Resumidamente, os argumentos que fundamentam a decisão são:

(i) a designação “CUPUAÇU” é o nome de uma fruta da qual se extraem óleos e gorduras comestíveis; ao ser utilizada para distinguir os referidos óleos e gorduras, o nome seria a designação comum de uma matéria prima e, portanto, recairia na proibição prevista no artigo 3º, parágrafo 1º, item “iii” da Lei de Marcas do Japão;

(ii) por razões de proteção da concorrência e do consumidor, com fundamento no artigo 4, parágrafo 1º, item “xvi” da mesma lei, os examinadores do JPO consideraram a marca “CUPUAÇU” capaz de ludibriar o público; isso porque foi registrada em 1998 pela empresa Asahi para designar alimentos que utilizassem quaisquer gorduras e óleos naturais em sua composição. Logo, neste caso específico, a empresa poderia vir a fabricar um alimento sem a gordura ou óleo do Cupuaçu, mas com a designação comercial “CUPUAÇU” em sua embalagem.

Com esta decisão, encerrou-se a via administrativa no Japão; e tendo expirado o prazo recursal sem qualquer manifestação da empresa japonesa, a invalidação da marca tornou-se definitiva em abril de 2004. Uma batalha foi vencida, nesta longa luta pela recuperação do patrimônio brasileiro. Há, sem dúvidas, uma longa estrada a ser trilhada: a acerola, o açaí, a cachaça, dentre outras denominações 100% nacionais, já foram registradas por escritórios de marcas e patentes estrangeiros.

Novidade da decisão e importância para o Brasil

A importância da decisão está no fato de os julgadores considerarem como nome genérico da matéria-prima, a ser mantido em domínio público, um termo estrangeiro de origem popular, conhecido basicamente apenas em um país (o Brasil). Isto é, podemos inferir que, para o JPO, um termo

para ser registrável como marca comercial deverá apresentar caráter distintivo não apenas em relação ao idioma local, mas também em relação a outro(s) idioma(s) com o(s) qual(is) a marca, eventualmente, venha a ter contato. O registro da denominação “CUPUAÇU” pelo JPO foi uma falha que poderia ter sido evitada pelos examinadores do Escritório, se levarmos em conta que o termo foi registrado tanto no alfabeto “katakana” quanto no latino. Neste último caso, o uso de uma ferramenta de busca simples como o Google permitiria concluir que o termo era um nome genérico, de origem indígena-brasileira, referente a uma fruta da Amazônia.

Porém, para o Brasil, a importância da decisão japonesa não é trivial. Esse é, de longe, um dos casos atuais de apropriação de um patrimônio cultural brasileiro de maior repercussão na sociedade civil brasileira. Embora, a princípio, o termo “biopirataria” não seja aplicável ao registro de uma marca comercial, por não envolver um recurso genético, o litígio – por ter como pano de fundo o depósito de patentes de invenção desenvolvidas a partir de um recurso fitogenético brasileiro, assim como de um conhecimento tradicional local e industrial, sem que tenha havido qualquer repartição de benefícios com as comunidades envolvidas – tornou-se uma bandeira vitoriosa do Brasil frente a uma conduta que marca a trajetória histórica do Brasil: a apropriação indevida de nosso patrimônio vivo e cultural. E mais, do modo como foi registrada a marca (o nome cupuaçu para derivados da fruta) tem um efeito mais restritivo que o das patentes, já que tem efeitos por prazo indeterminado.

O caso, por mais simples que possa parecer, também aponta para a importância do correto e eficiente manejo dos direitos de propriedade intelectual pelos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo. Propriedade intelectual não é interessante apenas para empresas transnacionais atuando em países em desenvolvimento, mas também desempenha papel importante em pequenas economias que desejam se beneficiar ao máximo de suas peculiaridades locais.

Conclusões

Uma batalha foi vencida, nesta longa luta pela preservação e valorização do patrimônio tupiniquim. Há, sem dúvidas, uma longa estrada a ser trilhada: outras muitas denominações 100% nacionais, já foram registradas por Escritórios de Marcas e Patentes estrangeiros.

Este fenômeno é difundido mundialmente e não tem apenas o Brasil como vítima. Na primeira semana de agosto de 2003, a pequena cidade tcheca de Budweis (sim, Budweis é uma cidade!) venceu duas importantes batalhas judiciais, no Japão e na Lituânia, contra o direito de uso exclusivo da cervejaria norte-americana Anheuser-Busch de utilizar a denominação tcheca em sua famosa cerveja. A República Tcheca pretende tornar a denominação Budweiser uma indicação geográfica de uso exclusivo das cervejarias baseadas na cidade de Budweis (sul da Boêmia).⁴ A Grécia conseguiu impedir que produtores de queijos de cabra da Dinamarca e Alemanha continuassem a utilizar a designação “FETA”. Uma empresa do Canadá detém localmente a marca comercial “presunto de Parma”, obrigando produtores italianos a nomear o verdadeiro presunto de Parma por um outro termo qualquer. Os governos da Índia e Paquistão, rivais na arena internacional, unem-se para reconquistar o famoso arroz Basmati.⁵

O nome de um produto é fundamental para seu sucesso econômico. Se essa informação fosse equivocada, certamente não pululariam nos quatro cantos do globo casos como os mencionados. O que se deve ter em mente é que, no caso Cupuaçu, a disputa tinha como fundo mais do que a titularidade de um nome de origem indígena. Estavam em jogo interesses e valores muito mais relevantes: a proteção da identidade do Brasil e de seus produtos no mercado internacional, a supressão de novas barreiras não-tarifárias ao comércio a produtos brasileiros e a proteção de nossa invejável herança cultural de origem amazônica.

* *Mestrando na Faculdade de Direito da USP e pesquisador no Instituto de Direito do Comércio Internacional e Desenvolvimento.* Email: edsonbeas@idcid.org.br.

1 Marca comercial registrada sob o n.º 4126269.

2 Marcas comunitárias n.º 000923151 e 001755339, de titularidade, respectivamente, de Asahi Foods e Antônio Carlos Soares Pinto, que, por sua vez, é brasileiro e fundador da ONG Salve Floresta.

3 Marca comercial registrada sob o n.º 2729413.

4 O tema atualmente está sendo discutido na rodada de negociações de Doha da OMC.

5 Informações retiradas do artigo *A Bud Is A Bud Is A Weiser*, publicado na Revista *Time* de 11 de agosto de 2003.

O Protocolo de Quioto e a reformulação do ordenamento jurídico internacional

Fernando Fernandes da Silva*

O Protocolo de Quioto (1997) é a iniciativa, até o momento, mais importante, no campo do Direito, realizada pela comunidade internacional para a redução da emissão de gases poluentes. O Protocolo entrou em vigor em 16 de fevereiro deste ano, após contabilizar as necessárias ratificações por parte de ao menos 55 Estados signatários e daqueles Estados responsáveis por 55% das emissões de CO₂ produzidas pelos Estados industrializados. Esta regra foi cumprida com o depósito do instrumento de ratificação da Rússia em 18 de novembro de 2004.

Atualmente, ratificaram o Protocolo 141 Estados, o que evidencia o forte compromisso adotado pela comunidade internacional para combater a poluição do planeta neste aspecto. Entretanto, os EUA, o principal Estado emissor de gases poluentes no mundo, ainda não ratificou o Protocolo. Tal fato compromete de forma negativa os esforços da comunidade internacional. Uma constatação natural, neste sentido, é que a poluição provocada pela emissão de gases é um fenômeno transfronteiriço. Em outras palavras, a não adesão norte-americana acarretará a continuidade da emissão de gases em patamares altíssimos e as suas consequências poluidoras, entre elas, o buraco na camada de ozônio, continuarão a aumentar. Os efeitos dessas consequências atingirão, por sua vez, os cidadãos de todos os demais Estados da comunidade internacional.

Este fato permite a formulação de várias indagações relativas ao ordenamento jurídico internacional, sendo a mais importante: existe algum mecanismo no ordenamento jurídico internacional que possa ser aplicado para obrigar Estados importantes como os EUA a adotarem o Protocolo e outros acordos ambientais relevantes?

Um mecanismo tradicional seria uma ação contra os EUA perante a Corte Internacional de Justiça (CIJ), que poderia ser promovida por Estados signatários da Convenção Quadro sobre Mudanças Climáticas (1992) e do próprio Protocolo, a fim de obrigá-lo a cumprir as metas do Protocolo. Os obstáculos mais relevantes à adoção desta forma de solução de litígio são os seguintes: (i) os EUA deveriam aceitar previamente a jurisdição da CIJ, por meio de compromisso prévio estabelecido com os demais Estados demandantes, o que

parece inviável, uma vez que o Governo norte-americano não quer adotar o Protocolo; e (ii) pelas regras tradicionais de Direito Internacional é insustentável a tese de que um Estado está obrigado a cumprir um tratado sem a manifestação de sua vontade soberana, que se consubstancia com a ratificação.

Nota-se, portanto, que não há, atualmente, no ordenamento jurídico internacional um mecanismo de solução de conflito ou qualquer outro meio eficaz que possa obrigar um determinado Estado a cumprir normas ambientais.

“existe algum mecanismo no ordenamento jurídico internacional que possa ser aplicado para obrigar Estados importantes a adotarem o Protocolo e outros acordos ambientais relevantes?”

Talvez o mecanismo mais adequado seja aquele que contemple o fenômeno econômico como forma de pressionar o Estado a adotar acordos de proteção ambiental. No campo do Direito Internacional existe um amplo debate sobre a adoção de denominada “cláusula ambiental” nos acordos celebrados no âmbito da OMC. A “cláusula ambiental” é a inserção de regras em acordos comerciais com o objetivo de condicionar a realização de atividades econômicas previstas em tais acordos ao cumprimento de determinadas exigências ambientais. Assim, entre as exigências, poderiam ser incluídas aquelas contidas no Protocolo de Quioto (1997).

No estágio globalizado da economia mundial, a estreita interdependência entre os Estados é um dado real. Portanto, parece-nos que a adoção de uma “cláusula ambiental” ampla, isto é, que contemple a exigência de várias normas ambientais, seja a forma mais adequada para se obter o cumprimento do Protocolo de Quioto e de outros acordos ambientais.

Neste sentido, o debate e a busca de soluções para a proteção ambiental teriam espaço no âmbito da OMC, tanto porque, nesta organização, concentram-se as decisões mais relevantes sobre o comércio internacional; quanto porque possui um sistema de solução de litígios amplamente flexível. Isso permite aos Membros a adoção de fórmulas diversificadas e criativas para a solução dos conflitos comerciais e, conseqüentemente, a solução dos problemas ambientais. O sistema de solução de conflitos da OMC também seria mais eficaz que o oferecido pela CIJ em razão da diversidade dos instrumentos oferecidos: bons ofícios, conciliação, arbitragem, dentre outros.

Apesar de a Rodada Doha ser considerada a rodada do desenvolvimento, o mandato para as negociações quanto a temas de meio ambiente não contempla a possibilidade de adoção de uma “cláusula ambiental”.

Conclui-se, assim, que há hoje uma necessidade de reformulação do ordenamento jurídico internacional, no sentido de torná-lo mais eficaz diante dos conflitos gerados em torno do fenômeno ambiental. Podemos destacar duas que cremos serem as mais prementes.

Uma das reformulações é a criação de instituições internacionais adequadas a resolverem litígios internacionais de

caráter ambiental. Esta adequação requer necessariamente instituições que possam oferecer soluções variadas e criativas, que não sejam fundadas nas tradicionais decisões de tribunais que julgam se o Estado age de acordo ou não com determinada norma e aplicam uma sanção no caso do seu descumprimento.

O respeito ao meio ambiente pelo Estado não se restringe apenas ao cumprimento restrito da regra de proteção ambiental. Dada a sua interpenetração com vários outros fenômenos relacionados à sobrevivência humana, a exemplo do econômico, social e cultural, qualquer fenômeno ambiental deve ser analisado por uma instituição que compreenda os potenciais e as limitações do Estado, por meio do diagnóstico de vários elementos, cabendo destacar: a compreensão das características do sistema econômico estatal e a reorientação deste sistema a fim de adequá-lo às exigências ambientais; a compreensão dos custos desta reorientação; políticas de incentivo relativas à mudança de comportamentos mais adequados às necessidades ambientais; planos de combate à miséria e à pobreza etc. Assim, a proteção ambiental decorre de políticas baseadas em programas que contemplem vários outros fenômenos de longo prazo. Neste aspecto, a “cláusula ambiental” insere-se como um instrumento eficaz de proteção ambiental pelo fato de expressar, no plano jurídico, esta correlação entre fenômenos socio-econômicos e ambiental.

Além disso, outra reformulação necessária no ordenamento jurídico internacional é a criação de espaços institucionais que permitam a participação da sociedade civil com poderes de decisão. Esta democratização é fundamental para tornar mais sólida a base de apoio ao cumprimento de programas ambientais, pois, atualmente, tais decisões são adstritas a Estados e Organizações Internacionais.

Infelizmente, tais reformulações ainda não são cogitadas no âmbito das conferências e das organizações internacionais. Esta paralisia mantém ainda o ordenamento jurídico internacional obsoleto, em parte, diante da necessidade de proteção ambiental. Além disso, no que diz respeito ao Brasil, ainda não se detecta de forma clara qual a posição da nossa diplomacia diante desses desafios.

* *Professor de Direito Internacional do Meio Ambiente da Faculdade de Saúde Pública da USP/Nisam e advogado em São Paulo.*

Brasil e Argentina: salvaguardas ou VERs?

Renê Guilherme S. Medrado*

No ano de 2004 houve uma sucessão de impasses comerciais entre Brasil e Argentina. Diversos produtos foram o motivo de tais conflitos, como eletrodomésticos da linha branca, televisores, têxteis, carnes suínas e calçados. Historicamente, esses produtos, aliados a papel, cerâmicas e produtos siderúrgicos, seriam os produtos que mais conflitos teriam gerado na relação bilateral Brasil e Argentina, conforme teria apontado recente estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI).

A solução que tem sido usada pelos dois países, no âmbito do Mercosul, para fazer frente a conflitos comerciais e solucioná-los é a negociação institucionalizada. Tal negociação é facilitada pela Comissão de Monitoramento do Comércio Bilateral, instituída pelo Consenso de Buenos Aires em 15 de agosto de 2003. Por meio dessas negociações, empresários argentinos e brasileiros procuram chegar a um denominador comum acerca da controvérsia, normalmente decorrente da importação de determinado produto em volume considerado excessivo pela outra parte (em geral, argentina). Quando o produto não é incluído na lista de exceções à Tarifa Externa Comum (TEC) nem é objeto de investigação antidumping (muitas vezes palco de negociações e acordos de preço), as partes chegam a um acordo de restrição voluntária de exportações (sigla em inglês, VERs, para *voluntary export restraints*). Ou seja, um lado (geralmente, o brasileiro) aceita diminuir ou manter o volume de suas exportações até o limite acordado.

Fica nítida a preferência de ambos os países pela utilização de um mecanismo de solução de controvérsias negocial. Todavia, críticas têm aparecido de lado a lado. Do de lá, diz-se que o mecanismo é insuficiente — ou que não lograria chegar a níveis de proteção suficientes. Do de cá, pondera-se acerca da forma como os conflitos são provocados e os acordos celebrados, tendo em vista a utilização de medidas unilaterais *a priori*, para somente após sentar à mesa de negociação.

Nesse contexto, em setembro de 2004, o Governo argentino ofereceu um pacote de propostas que visa a corrigir as assimetrias econômicas existentes no bloco. Uma das propostas incluía a adoção de um mecanismo de restrição de exportações a

ser utilizado quando houvesse um aumento significativo de exportações de um lado para o outro. Aqui, chamaremos esse mecanismo de “salvaguardas”, simplesmente. Após um período de refutação e outro de incerteza, pululam nos jornais notícias acerca da concordância do governo brasileiro em negociar a adoção das ditas salvaguardas no âmbito do Mercosul.

A questão que se põe, portanto, é se a adoção de salvaguardas no âmbito do Mercosul seria positiva ou negativa. Mais precisamente: seria a re-instituição de salvaguardas uma medida que favoreceria o relacionamento comercial bilateral entre Brasil e Argentina, ou não?

A adoção de salvaguardas não é novidade no âmbito do Mercosul. A possibilidade de aplicação desse mecanismo foi extinta em 31 de dezembro de 1994, como forma de cumprimento ao início da implantação de uma união aduaneira (com a instituição da TEC) e em respeito à entrada em vigor do Acordo de Salvaguardas da OMC.

O primeiro efeito evidente da adoção seria a eliminação/diminuição dos mencionados acordos de restrição voluntária de exportações. Nesse tocante, a instituição de medidas de salvaguardas parece ser bem-vinda. O uso de VERs foi difundido durante as décadas de 60, 70 e 80, principalmente entre os EUA, Japão e as Comunidades Européias. Por esses acordos, tais partes contratantes do então GATT chegavam a um acordo pelo qual uma parte contratante voluntariamente restringia suas exportações para o território da outra parte (muitas vezes, uma parte contratante anunciava a adoção da restrição, dando-lhe caráter unilateral e impedindo qualquer questionamento perante o sistema de solução de controvérsias do velho GATT). Embora pudessem ser uma

forma rápida e ágil de resolver conflitos comerciais, as principais críticas que se faziam aos VERs era sua falta de transparência, o caráter de desrespeito às regras institucionais, a distorção de comércio que provocava e por causar um prolongamento indesejado às restrições acordadas. Ao final, os VERs foram expressamente abolidos pelo Artigo 11.b do Acordo de Salvaguardas da OMC.

Embora o contexto da integração do regime OMC seja diferente do regime Mercosul, a analogia parece inevitável: as críticas feitas aos VERs parecem bem aplicáveis no contexto dos acordos que têm sido celebrados entre as indústrias brasileiras e argentinas. A indústria brasileira pouco sabe sobre a forma pela qual tais acordos são celebrados. Muito menos sabe o público que, em geral, são consumidores que se beneficiariam pela oferta de outra opção, quiçá de melhor qualidade e em melhores condições de venda.

O sentimento de descumprimento das regras institucionalizadas também se faz presente, já que boa parte das negociações é precedida de medidas unilaterais por parte do governo argentino. O próprio arcabouço institucional do Mercosul acaba não sendo valorizado, já que medidas que poderiam ser objeto de controvérsias formais e decididas com base nos princípios integracionistas do Mercosul, acabam sendo resolvidas por meio do consenso comercial. O desrespeito às regras leva a inseguranças jurídica e econômica, gerando impacto sobre as decisões de investimento a serem realizadas no bloco. A criação de distorções de comércio em decorrência dos mencionados acordos é nítida.

Por fim, os acordos nem sempre prevêm com clareza seu prazo de vigência, gerando entraves comerciais sem perspectiva de encerramento.

O caminho trilhado parece então seguir a solução encontrada no âmbito da OMC: salvaguardas. Todavia, sabe-se que o Acordo de Salvaguardas pauta-se pelo princípio da nação-mais-favorecida (NMF), segundo o qual o Membro da OMC que pretenda aplicar medidas de salvaguardas para proteger sua indústria doméstica contra importações em tais condições que lhe possam causar ou ameaçar causar dano sério deverá abrir investigação de

salvaguardas contra todas as exportações, independentemente de sua origem. Essa previsão tem levado os economistas a classificarem as medidas de salvaguardas como um mecanismo de proteção menos danosa para o comércio do que medidas antidumping, advogando até mesmo a migração desse sistema para aquele.

Essa situação não ocorreria no âmbito das salvaguardas do Mercosul. Tais

“(...) as críticas feitas aos VERs parecem bem aplicáveis no contexto dos acordos que têm sido celebrados entre as indústrias brasileiras e argentinas.”

salvaguardas teriam por escopo apenas as exportações de origem intra-bloco (leia-se: brasileiras). Isso pode vir a causar fortes distorções de mercado, com desvio de comércio para países extra-bloco. Assim, a adoção das salvaguardas do Mercosul assemelhar-se-iam mais às salvaguardas transitórias específicas por produto previstas no Protocolo de Acesso da China à OMC (“Salvaguardas Chinesas”) do que aquelas do Acordo de Salvaguardas.

Quando de sua acesso à OMC, a China aceitou a inclusão de um mecanismo (Seção 16) que prevê a possibilidade de os Membros da OMC imporem salvaguardas apenas contra produtos chineses, em caráter transitório (somente até 2013). A justificativa usada para a instituição de tal sistema foi a necessidade de se ter uma regra de acomodação do sistema, que pudesse facilitar a aprovação da Acesso da China à OMC pelos 143 Membros da OMC à época. O mesmo tipo de mecanismo foi utilizado quando da acesso de outros países comunistas ao GATT-1947 (Polônia, Romênia e Hungria), no final dos anos 60. O principal ponto dessa discussão é que as normas permitindo a imposição das Salvaguardas Chinesas diferem das regras do Acordo de Salvaguardas da OMC, tendo tornado menos penosa a imposição de salvaguardas contra produtos chineses. O

Protocolo ainda abre a possibilidade de a China vir a adotar medidas semelhantes a VERs (Seção 16.2).

Nesse contexto, parece que a adoção de medidas de salvaguardas no Mercosul seria, então, uma segunda melhor alternativa (*second best option*). De fato, sua adoção seria uma forma de acomodação dos diversos reclamos apresentados pela Argentina (ora assimetrias no bloco, ora desvalorização do real, ora crise econômica), bem como minimizaria o ambiente de insegurança jurídica e de incerteza econômica e institucional vivida com os acordos à la VERs atualmente vigente. O grau aprofundado de integração, via Mercosul, entre Brasil e Argentina parece justificar tal adoção.

Todavia, o regulamento desse novo mecanismo de salvaguardas deverá seguir regras claras e bem definidas. Deverá definir quais conceitos de aumento de importações serão adotados (“condições tais” ou “aumento rápido”), se utilizará o conceito de “distúrbio de mercado” (previsto no Protocolo da China), ou outro. Também deverá determinar o tipo de dano a ser requerido, ou seja, se “material” (como no Acordo Antidumping) ou “sério” (como no Acordo de Salvaguardas), mais difícil de ser provado. O regulamento instituindo tais salvaguardas deve ainda afastar a possibilidade de aplicação *a priori* de medidas unilaterais sem qualquer justificativa plausível, especificando tais hipóteses. Deve ainda conter regras claras sobre devido processo legal e ampla defesa, bem como a possibilidade de revisão da decisão (de salvaguardas provisórias e definitivas) pelo Tribunal Permanente do Mercosul.

Nesse contexto, o regime Mercosul tem sofrido razoável adensamento jurídico, mormente pela entrada em vigor do Protocolo de Olivos, em fevereiro de 2004, e conseqüente estabelecimento do Tribunal Permanente no Mercosul. Talvez essa lhe seja uma boa oportunidade e um desafio à altura. Por fim, as salvaguardas devem ser transitórias, até porque seriam remédio aplicável durante período de acomodação passageiro.

** Advogado associado sênior de Pinheiro Neto Advogados, especializado em Comércio Internacional (OMC). E-mail: renemedrado@pinheironeto.com.br.*

Consequências do reconhecimento da China como economia de mercado

Rabih Ali Nasser*

A obtenção pela China do seu reconhecimento como economia de mercado pelo Brasil e por outros países da América do Sul, no final de 2004, faz parte de sua estratégia de inserção plena no sistema multilateral de comércio.

O lance mais importante neste processo de inserção internacional foi a entrada na Organização Mundial do Comércio (OMC), em 11 de dezembro de 2001.

A acessão da China ao Acordo Constitutivo da OMC foi autorizada por decisão dos Membros na Conferência Ministerial de Doha, em 10 de novembro de 2001¹. A essa decisão foi anexado o Protocolo de Acessão da China, em que foram definidos os termos e condições desse ingresso².

As negociações para essa acessão tinham iniciado em 1986, com um pedido da China para se reintegrar ao GATT-1947, do qual tinha sido uma das Partes Contratantes originais. Com a criação da OMC, esse pedido foi convertido em solicitação para aceder ao Acordo Constitutivo da OMC, com base no seu Artigo XII. Essa acessão implica na adesão aos acordos multilaterais de comércio resultantes da Rodada Uruguai, anexos que são do Acordo Constitutivo da OMC, e que constituem o regime jurídico atual do comércio internacional.

O objetivo principal da China foi o de se beneficiar da adesão à regulação liberal do comércio internacional constante dos acordos da OMC. Isso porque, na medida em que os acordos procuram reduzir as barreiras (tarifárias e não-tarifárias) ao comércio e definem as condições em que medidas restritivas (tais como direitos antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas) podem ser impostas, suas disposições podem favorecer o incremento da competitividade exportadora chinesa e, ainda, tornar o país menos vulnerável a restrições aos seus produtos em outros mercados.

No entanto, para obter a anuência dos Membros da OMC à sua entrada, a China teve de fazer concessões e assumir compromissos para liberalização de seu comércio nas mais diversas áreas, o que incluiu a redução de tarifas e compromissos sobre administração alfandegária, controle de preços, medidas de investimento

relacionadas ao comércio (as chamadas TRIMs), concessão de subsídios, barreiras técnicas ao comércio, entre outros.

Nos termos do Protocolo, essas medidas seriam implementadas gradualmente, com a supervisão dos demais Membros da OMC. O acompanhamento do cumprimento pela China de suas obrigações está regulado nos dispositivos sobre o Mecanismo Transitório de Revisão, que dá aos órgãos subsidiários da OMC³ a atribuição para conduzir revisões anuais da implementação pela China dos seus compromissos, com base em informações fornecidas pelo país⁴.

Os compromissos fazem parte da pretendida transição da China de uma economia administrada ou centralizada para uma economia de livre mercado. Essa transição, que a China chama de estabelecimento de uma “economia de mercado socialista”, está, obviamente, longe de ser concluída. Daí o estabelecimento, no Protocolo, de prazos de transição para a adequação das práticas econômicas chinesas e de instrumentos de proteção a que os demais membros podem recorrer.

Como não existem critérios objetivos ou científicos para mensurar a evolução da China rumo a uma economia de mercado, nem existe uma definição detalhada do que caracteriza um tal sistema econômico⁵, a China pressiona seus parceiros comerciais para obter seu reconhecimento como economia de mercado, em troca de contrapartidas (reais ou potenciais). Alguns países já cederam ao pedido, enquanto outros, entre eles as maiores potências comerciais (EUA e UE), ainda se recusam a conferir o novo status à China.

A declaração do Brasil teve como justificativa a intenção de consolidar uma parceria estratégica com a China, com componentes políticos e econômicos. Ela vai desde o aumento do fluxo comercial até o apoio da China à pretensão do Brasil de ocupar uma cadeira permanente no Conselho de Segurança da ONU, passando pelo aumento dos investimentos chineses produtivos no Brasil - em especial na área

de infraestrutura. O aumento expressivo da corrente de comércio entre os dois países nos últimos anos, que evoluiu de US\$ 3,2 bilhões em 2001 para US\$ 9,1 bilhões em 2004 (com um saldo positivo, porém já decrescente em relação a 2003, para o Brasil de US\$ 1,7 bilhões), ilustra este ponto.

A principal preocupação da indústria brasileira em relação ao reconhecimento da China como economia de mercado, e que tem justificado as críticas ao gesto do Governo, está no âmbito da defesa comercial. Quando implementada - o que ainda não ocorreu, tendo apenas sido declarada a intenção de fazê-lo -, essa decisão pode tornar mais difícil a imposição de direitos antidumping contra produtos chineses.

Em função de seus preços excepcionalmente baixos, as importações chinesas são, tanto no Brasil como em outros países, um dos principais alvos das investigações de defesa comercial (em especial, de dumping) conduzidas pelas autoridades nacionais. No Brasil, 20% das investigações em curso (2 de 10) referem-se a produtos chineses e, dos 32 direitos antidumping em vigor, 12 (37,5%) se aplicam a produtos provenientes da China.

O direito antidumping pode ser imposto sempre que o preço de exportação do produto for inferior ao seu “valor normal” e isso prejudicar ou constituir uma ameaça de dano à indústria nacional do país importador. O valor normal é definido, em princípio, como o preço do produto similar ao produto exportado, praticado no mercado interno do país exportador.

No entanto, o Protocolo estabeleceu, no seu item 15, a possibilidade de o país importador de produtos chineses desconsiderar o preço do produto no mercado chinês ao calcular o “valor normal” nas investigações de dumping, sempre que não ficar demonstrado que prevalecem “condições de mercado” na referida indústria. Entre as alternativas a que se pode recorrer está o preço praticado nas vendas do produto similar em um

terceiro país, que seja uma economia de mercado. Em muitos casos, isso melhora as chances da indústria nacional de obter a imposição da medida antidumping, uma vez que os preços praticados dentro do mercado chinês tendem a estar distorcidos pela interferência estatal.

Segundo o parágrafo (d) do item 15, essa possibilidade deixa de existir quando a China obtiver seu reconhecimento como economia de mercado do país importador ou ao final do prazo de transição de 15 anos, o que ocorrer antes. Daí o esforço da China em obter esse reconhecimento o quanto antes.

Assim, a preocupação do empresariado (não apenas com o reconhecimento da China como economia de mercado, mas também com a possibilidade de surtos de importação da China) justifica-se e é um sintoma dos riscos que a inserção da China no sistema multilateral de comércio traz aos seus parceiros.

Aliás, a percepção dos prejuízos que as exportações chinesas podem causar levou a que também se inserisse, no item 16 do Protocolo, um Mecanismo de Salvaguarda Transitório, válido por um período de 12 anos. Com base nesse mecanismo, os países podem impor salvaguardas

temporárias a produtos chineses sempre que um aumento de suas importações causar ou ameaçar causar um “distúrbio de mercado”. Esse distúrbio é definido pelo aumento rápido das importações de um produto, que constitua uma causa “significativa” de prejuízo substancial ou de ameaça de prejuízo substancial.

No que parece ter sido uma concessão à China, a imposição dessa salvaguarda deve ser, em regra, precedida de consultas bilaterais para se tentar chegar a uma solução satisfatória, que evite a adoção da medida. Essa salvaguarda específica prevista no Protocolo não afasta, no entanto, a aplicação do Acordo sobre Salvaguardas da OMC. A possibilidade de adotar uma medida com base nesse acordo continua a existir, mas ela também deve ser objeto das consultas bilaterais previstas no item 16 do Protocolo.

O que procuramos demonstrar é que o reconhecimento da China como economia de mercado é um episódio de um processo mais amplo, que é a integração da China ao sistema multilateral de comércio. Tal inserção traz benefícios e ônus para a própria China, como mostra a análise do Protocolo de Acesso. Ao mesmo tempo, o processo também traz oportunidades e

riscos para seus parceiros. O desafio de cada um está em tirar o maior proveito possível com o mínimo necessário de concessões.

** Advogado em São Paulo e professor no GVlaw.*

1 A íntegra do Protocolo de acesso consta do documento WT/L/432.

2 Os termos de um protocolo de acesso precisam ser aprovados por uma maioria de dois terços dos membros da OMC.

3 São subsidiários os Conselhos para o Comércio de Bens, para o Comércio de Serviços e para os Aspectos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio, além dos Comitês responsáveis pelo acompanhamento da aplicação dos diversos acordos da OMC.

4 Com base nos relatórios dos órgãos subsidiários, cabe ao Conselho Geral da OMC fazer uma revisão também anual, durante oito anos a partir de 2002. Ao final desse período, deve ser realizada uma revisão final da implementação pela China de seus compromissos.

5 Parece haver consenso em torno da visão de que economia de mercado é aquela em que a formação dos preços se dá por meio da livre interação das forças de mercado, sem a interferência do Estado. O problema está em que, a rigor, nenhum país parece atender tal definição, uma vez que a interferência estatal sempre tem alguma influência na formação dos preços.

Alca light e a retomada das negociações: desafios para o Brasil¹

Gustavo Faverão*

O ano de 2004 certamente não pode ser considerado positivo para as negociações da ALCA. Os diálogos em torno da criação do bloco hemisférico foram escassos e o prazo previamente estabelecido para a entrada em vigor do acordo, ficou longe de ser cumprido. Todavia, os últimos acontecimentos apontam para uma retomada das conversações e a busca de entendimentos.

O principal marco da retomada foi a realização da reunião bilateral entre o representante brasileiro para a ALCA, Adhemar Bahadrian, e o responsável pela negociações pelos EUA, Peter Allgeier, realizada em Washington, nos dias 22 e 23 de fevereiro de 2005.

Uma breve retrospectiva demonstra como são consideráveis as arestas a serem aparadas no processo de negociação. Enquanto a diplomacia norte-americana procura jogar na mesa de negociação temas como serviços, compras governamentais, investimentos e propriedade intelectual, a posição brasileira centra-se no comércio agrícola e no acesso a mercados. Em meio a todos esses conflitos de interesses, a

proposta do governo brasileiro para uma ALCA *light*, apresentada na VIII Reunião Ministerial sobre Comércio em Miami, em novembro de 2003 – e a princípio aceita pelos EUA parecia facilitar os entendimentos entre os envolvidos. A sugestão brasileira acabou sendo incorporada na Declaração final da Conferência.

A proposta brasileira tinha por fim uma ALCA menos abrangente, na qual os países envolvidos poderiam assumir diferentes graus de obrigações, respeitando as grandes assimetrias entre eles. Em outras palavras, pela formulação aprovada na Declaração final da cimeira, qualquer país do bloco poderia se sentir livre para assumir

compromissos além do conjunto comum de regras e obrigações junto a outro do bloco. No caso, esses novos compromissos seriam negociados em acordos plurilaterais, que somente obrigaria os países signatários. Daí alguns chamarem também de acordo em dois níveis.

Porém, a idéia de uma ALCA *light* não perdurou muito tempo. A proposta foi fortemente atacada durante a reunião de vice-ministros realizada no mês de fevereiro de 2004, em Puebla. Sob a liderança dos EUA, México, Canadá, Chile, Costa Rica e outros dez tentaram reabrir o documento de Miami, com o intuito de reaver as pretensões anteriores de um acordo mais abrangente. Se, por um

lado, tal comportamento norte-americano surpreendeu parte dos negociadores brasileiros, por outro soa como uma atitude natural, uma vez que o formato que vinha orientando as negociações até 2002 não era nada acidental.

Os objetivos econômicos estratégicos da política externa dos EUA concentraram, ao longo das negociações, em temas como o da proteção da propriedade intelectual, da ampla abertura e de regras ambiciosas para serviços e investimentos, em especial. Pode-se afirmar, que o modelo do acordo hemisférico ambicionado pelos EUA também é light, sobretudo quanto aos temas sensíveis a sua economia doméstica (agricultura e antidumping, por exemplo).

O fato é que, frente a tamanho impasse, a reunião de Puebla foi suspensa por falta de acordo e, a partir desse ponto, as negociações entraram num estado letárgico, só vindo a ocorrer uma retomada dos diálogos agora, com a reunião realizada em fevereiro último, em Washington. Claro que, grande parte dessa paralisação pode ser atrelada à disputa presidencial norte-americana, quando Bush não se dispôs a correr o risco de perder preciosos votos por conta da discussão de um tema tão polêmico para a opinião pública de seu país.

Antes de discutirmos possíveis perspectivas futuras para a ALCA, é interessante analisar, mesmo que de forma sucinta, o significado da proposta brasileira da ALCA *light*.

De nossa parte, acreditamos que, ela nada mais faz do que expressar a grande diversidade de interesses envolvidos, as assimetrias existentes e a polarização dos temas em torno dos principais atores da negociação: Brasil e EUA. Como bem expõem Vigevani e Mariano², um acordo menos abrangente surge como uma estratégia mais ampla de política externa que deseja, em curto prazo, “aumentar sua capacidade negociadora e minimizar, no médio e longo prazo os custos que a atual agenda internacional de comércio tem imposto aos países em desenvolvimento, permitindo a manutenção de condições mínimas para a formulação de políticas nacionais de desenvolvimento auto-sustentável”.

No mais, tal postura da diplomacia brasileira, além de oferecer resistência às pressões norte-americanas (mantendo ao mesmo tempo um canal de negociação), sugere com clareza a desqualificação da arena da ALCA para abordar temas

sensíveis aos dois principais membros, transferindo a discussão para outra arena, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Fato esse que consideramos positivo, uma vez que a OMC tem se mostrado uma esfera de discussão cada vez mais apropriada aos interesses brasileiros, tem um mecanismo de solução de controvérsias institucionalizado e a aplicação de seus acordos tem em alguma medida sido válida e eficaz nas relações comerciais entre os países-Membros. Os casos da Embraer, do algodão e da gasolina – dos quais o Brasil foi parte – são emblemáticos e vêm a corroborar a idéia de que a OMC pode ser palco de um tratamento mais equilibrado no assimétrico contexto comercial internacional.

Dentro de uma estratégia maior de ação, além de procurar transferir a discussão de temas sensíveis para a esfera da OMC, o Brasil procura revitalizar a todo custo o Mercosul³ e busca consolidar-se como líder regional. Nesse contexto, a posse do presidente uruguaio Tabaré Vázquez pode ser compreendida como algo muito positivo para o governo brasileiro, uma vez que aproxima definitivamente o Uruguai do bloco do Cone Sul.

Paralelamente, observamos ainda, a tentativa constante de se estabelecer novas relações comerciais e políticas com os países em desenvolvimento mais relevantes na arena multilateral. Isso pode permitir ao Brasil melhorar sua capacidade de intervenção na condução das discussões de temas sensíveis a países com esse perfil (como é o caso de investimentos e serviços).

Ainda, com relação à postura da diplomacia brasileira nas negociações para a criação da ALCA, é importante estarmos atentos às questões domésticas, principalmente no que tange as eleições presidenciais no Brasil em 2006. As apostas podem ser feitas em dois sentidos; se por um lado, num primeiro momento, o tema pode vir a ser colocado um pouco de lado pelo Governo, esquivando-se de eventuais desgastes junto à opinião pública; por outro, podemos imaginar que as pressões internas por vultuosos superávits comerciais e resultados a curto prazo aumentem o interesse brasileiro em incrementar as exportações agrícolas, fato esse que pode influenciar de maneira decisiva o posicionamento do país nas negociações para a ALCA.

Por fim, somos inclinados a acreditar que, diferente do que ocorreu ao longo do ano

passado, as discussões em torno da criação da ALCA, em 2005, devem voltar a ser intensas. Isso não significa que a América Latina será prioridade da Casa Branca neste segundo mandato de Bush. Por isso, qualquer opinião sobre o sucesso ou não das negociações é mero palpite, dada a tamanha complexidade de interesses e pressões naturais desse processo negociador.

Os desafios para Governo brasileiro na retomada das negociações da ALCA, em 2005, são grandes: ao mesmo tempo em que é preciso buscar equilíbrio na condução das conversações (com os EUA em especial), também é importante manter a capacidade negociadora do Governo nos planos hemisférico e bilateral, preservar os instrumentos públicos para o desenvolvimento nacional e manter e aprofundar os elos no Mercosul.

Além disso, entendemos que o sucesso nas negociações da ALCA está muito atrelado também à capacidade de participação e questionamento por parte da sociedade civil e do setor privado na formulação das posições brasileiras. Esperamos que o “recesso” das negociações ao longo de 2004 tenha sido aproveitado para uma reorganização e aprofundamento das discussões sobre as estratégias de atuação por um grupo mais amplo da sociedade brasileira, para além do Governo. Neste caso, é importante que, ao retomar as negociações, o Governo federal abra cada vez mais suas portas para os representantes dos diversos setores da sociedade brasileira participarem nessa nova etapa de negociações da ALCA.

* *Mestrando em Ciências Sociais na Universidade Estadual Paulista, Campus Marília.*

1 Agradeço ao Prof. Dr. Tullo Vigevani pelos comentários e sugestões.

2 MARIANO, Marcelo Passini, VIGEVA, Tullo. *Alca Light*. Política Externa, São Paulo, v. 13, p. 45-52, 2004.

3 Nesse aspecto, destaca-se a atuação do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) que no Governo Da Silva tem seguido a orientação de apoiar projetos de financiamento que tenham como escopo maior a integração física da América do Sul, beneficiando, assim, setores de infraestrutura, transporte, energia e telecomunicações. Além disso foram iniciadas as discussões para a criação de um fundo de investimento para a região, denominado Fonplata.

Agenda dos Conselhos e Comitês da OMC

maio

17-18

Grupo de Negociação de Regras - RTAs

19

Órgão de Solução de Controvérsias

19

Comitê de Negociações Comerciais

25

Comitê sobre Comércio e Desenvolvimento

26-27

Conselho Geral

30

Grupo de Negociação de Regras

junho

02

Comitê de Agricultura*

02

Grupo de Negociação de Regras

06

Grupo de Negociação sobre Acesso a Mercados

09-10

Grupo de Negociação sobre Acesso a Mercados

13-14

Grupo de Negociação de Regras - RTAs

13-14

Grupo de Negociação de Facilitação de Comércio

14-15

Conselho do TRIPS*

16-17

Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio

20

Órgão de Solução de Controvérsias*

21

Comitê de Negociações Comerciais

24

Conselho de Comércio de Serviços*

29

Comitê de Acesso a Mercados

29-30

Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

* Seguidas de sessões especiais, previstas para negociações conforme o mandato da Rodada de Doha

Dólar, euro e o destino das exportações brasileiras¹

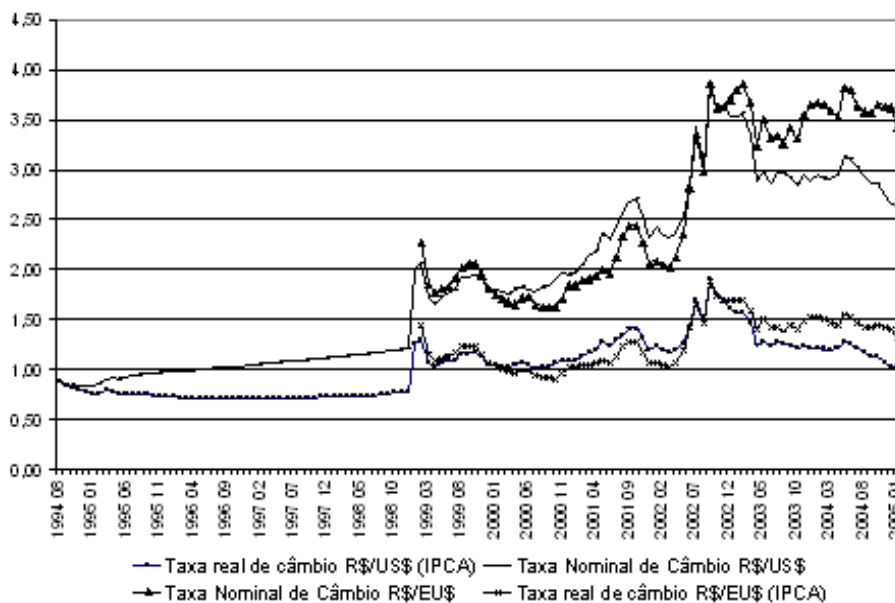
Sérgio Goldbaum e Frederico Araújo Turolla*

Ao contrário do que se poderia supor, a valorização do real em relação ao dólar e a desvalorização do real em relação ao euro não parecem capazes de alterar o destino das exportações brasileiras.

Desde as eleições de 2002, quando a moeda americana chegou a fechar em R\$3,85, o real praticamente não parou de se apreciar em relação ao dólar. A trajetória do dólar é declinante desde maio de 2004. Em termos reais, o valor do dólar em fevereiro último fechou próximo aos valores que vigoraram durante o ano 2000, já no rescaldo da desvalorização cambial do início de 1999, e em plena vigência do câmbio flutuante.

Entretanto, com relação ao euro, a história é outra. Juntamente com o dólar, a moeda européia apreciou-se ao longo de 2002, especialmente durante as eleições. Mas o euro não acompanhou a desvalorização do dólar nos últimos dois anos. As trajetórias das taxas nominais e reais de câmbio do real em relação ao dólar e ao euro estão no Quadro 1, abaixo.

Quadro 1: Taxas nominais e reais (IPCA, agosto/94 = 1) de câmbio, R\$/US\$ e R\$/€, agosto de 1994 – janeiro de 2005.

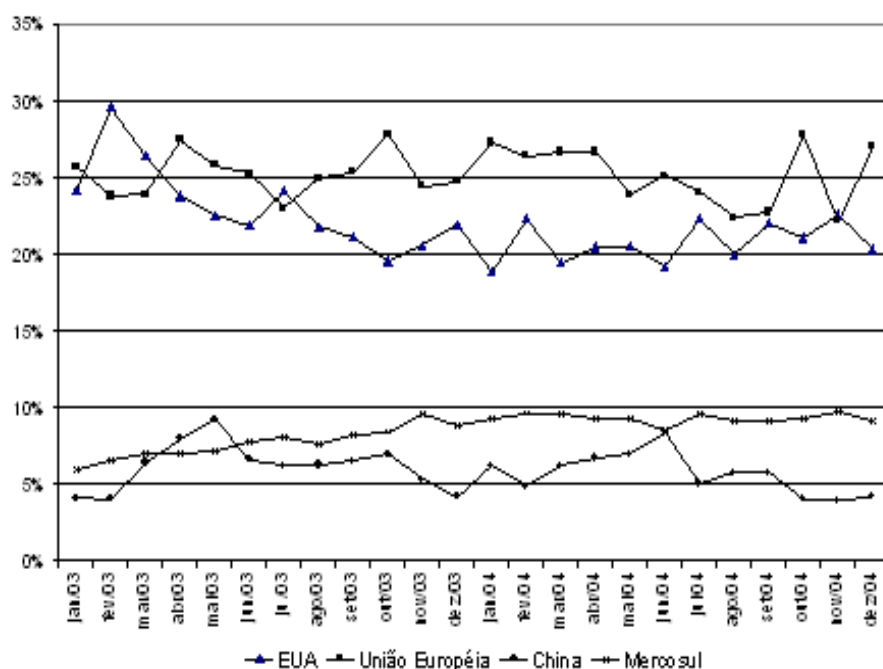


Fonte: elaborado com dados do Ipeadata (dólar e IPCA) e do Banco Central (euro).

Se a moeda brasileira ficou mais barata em relação ao euro, e mais cara em relação ao dólar, então os produtos brasileiros ficaram relativamente mais caros no mercado norte-americano e relativamente mais baratos no mercado europeu. Seria razoável esperar, conseqüentemente, que a participação das exportações brasileiras para União Européia aumentasse relativamente ao mercado norte-americano.

Entretanto, os dados da balança comercial brasileira não corroboram essa expectativa. Como se observa no Quadro 2, a participação das exportações brasileiras para os Estados Unidos parece oscilar em torno de 20% desde os últimos meses de 2003. Não apenas essa participação não está diminuindo, como também a participação das exportações brasileiras para a União Européia também não parece aumentar.

Quadro 2: Participação percentual das exportações brasileiras nos diferentes mercados de destino, mensal, 2003 – 2004.



Fonte: Sistema Alice do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

O gráfico do Quadro 2 também permite observar que as exportações para a China não aumentaram em termos relativos. Entre os mercados indicados no gráfico, apenas as exportações para o Mercosul parecem apresentar aumento de participação relativa, provavelmente estimulado pela recuperação da economia argentina.

Por que razão as mudanças cambiais não parecem se refletir no destino das exportações brasileiras?

Um primeiro argumento é uma eventual defasagem temporal entre a mudança no câmbio e a mudança dos destinos das exportações. Os contratos de comércio exterior são de médio e longo prazo, e importadores e exportadores costumam se proteger contra mudanças cambiais por meio de operações de *hedge*. Nessa mesma linha, a depreciação do real em relação ao dólar na época da eleição de 2002 pode não ter sido percebida pelos agentes como uma mudança permanente.

Um segundo possível motivo é que a análise acima não leva em consideração o comportamento das taxas de câmbio dos países cujas exportações competem com as do Brasil. Nessa linha, há também a

questão de denominação das exportações. Se um contrato de exportação para a União Europeia é firmado em dólares norte-americanos, a valorização do euro frente ao dólar terá o efeito reverso sobre a receita do exportador brasileiro.

Uma análise mais detalhada da questão, entretanto, deve também considerar a pauta de exportações do Brasil para esses mercados. Mudanças exógenas nos preços internacionais dos produtos que o Brasil exporta para esses dois mercados podem influenciar as participações relativas das exportações brasileiras nos diversos destinos.

Por exemplo, a pauta de exportações brasileiras para a União Europeia é constituída majoritariamente por *commodities*, e o preço de algumas das mais importantes tem declinado nos últimos trimestres, como mostra o gráfico do Quadro 3. Este gráfico apresenta a tendência dos preços internacionais para grãos e sementes oleaginosas, cuja exportação, somente no segmento primário dessa cadeia, representou aproximadamente 10% da pauta para a União Europeia em 2004.

Agenda das negociações regionais

ALCA

Reunião Ministerial (sem previsão)

Mercosul

24-26.05.05

Reunião Ordinária da Comissão de Comércio do Mercosul (CCM) (Montevideu)

07.06.05

Reunião Preparatória do Grupo Mercado Comum (GMC) (Assunção)

08-10.06.05

Reunião Ordinária do GMC (Assunção)

17.06.05

Reunião Preparatória do Conselho do Mercado Comum (Assunção)

18-19.06.05

Reunião Ordinária do GMC (Assunção)

Agenda Multilateral

OMPI (Genebra, Suíça)

25-31.05.05

Grupo de Trabalho sobre a Reforma do Tratado de Cooperação sobre Patentes (PCT Union) – 7a sessão

01-02.06.05

Comitê Permanente sobre o Direito de Patentes: 11a sessão

06-10.06.05

Comitê Intergovernamental sobre Propriedade Intelectual e Recursos Genéticos, Conhecimentos Tradicionais e Folclore – 8ª Sessão

13-17.06.05

Grupo de Trabalho sobre a Revisão da CIP – 13ª sessão

UNCTAD (Genebra, Suíça)

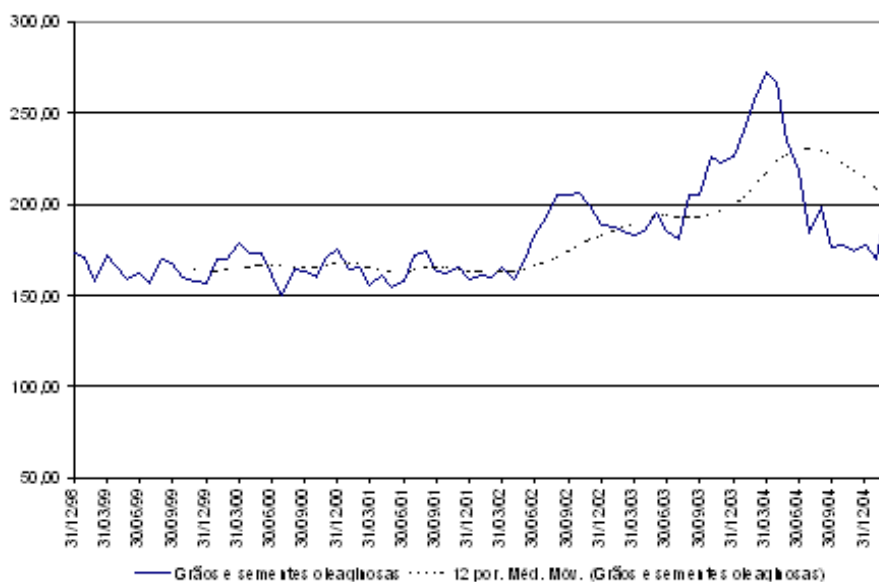
03.05.05

Conselho de Comércio e Desenvolvimento – 36a sessão executiva

23-27.05.05

Comissão sobre Ciência e Tecnologia para o Desenvolvimento – 8a sessão

Quadro 3: Índice e média móvel de preços para grãos e sementes oleaginosas, jan/1999 – dez/2004.



Fonte: elaborado a partir de dados da Reuters (CRB).

Um último fator a ser considerado seriam as negociações comerciais bilaterais para a redução das barreiras ao comércio. No entanto, as negociações comerciais do Brasil com os Estados Unidos e com a União Européia não parecem ter avançado nos últimos meses, pelo menos no que tange às barreiras tarifárias.

A valorização do real em relação ao dólar também não parece capaz de deter o aumento das exportações brasileiras em

termos absolutos. Mas, nesse caso, a história é outra.

* Sérgio Goldbaum é economista e professor da FGV e da ESPM. Fred Turolla é economista e professor do GVLaw e da ESPM.

1 Este artigo é uma adaptação de um texto que foi preparado originalmente para a série "Notas de Conjuntura", da Escola Superior de Propaganda e Marketing.

Páginas eletrônicas de interesse

Negociações, fóruns e organizações internacionais

ALCA	< http://www.alca-ftaa.org >
MERCOSUL	< http://www.mercosur.org.uy >
OMC	< http://www.wto.org >
OMPI	< http://www.wipo.int >
UNCTAD	< http://www.unctad.org >

Sobre a China

Instituições governamentais chinesas
<<http://www.gksoft.com/govt/en/cn.html>>
MRE. Acordos Bilaterais Brasil-China
<<http://www2.mre.gov.br/dai/bichina.htm>>
OMC. Documentos do Processo de Acesso e outras informações.
<http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/china_e.htm>
Jeffrey A. Bader. China's Implementation of its WTO Commitments: Mixed Results after Two Years, October 2003.
<http://www.acus.org/Publications/occasionalpapers/Asia/Bader_Oct_2003.pdf>
Wang Jisi. China's changing Role in Asia, Janeiro de 2004.
<http://www.acus.org/Publications/occasionalpapers/Asia/WangJisi_Jan_04.pdf>

Documentos OMC

Controvérsias OSC/OMC

21.02.05 Circulado o relatório do painel no caso *US-DRAMS* apresentado pela Coreia (DS296)

03.03.05 Circulado o relatório do Órgão de Apelação na controvérsia do Algodão (DS267) entre Brasil e Estados Unidos

07.03.05 Circulado o relatório do painel na controvérsia *Korea - Measures affecting trade in commercial vessels* (DS273) apresentado pela CE

22.04.05 Circulado o relatório do painel na controvérsia *EC — Measures affecting trade in commercial vessels* (DS301) apresentado pela Coreia do Sul

25.04.05 Circulado o relatório do Órgão de Apelação no caso *Dominican Republic — Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes* (DS302) apresentados por Honduras

28.04.05 Circulado o relatório do Órgão de Apelação na controvérsia do Açúcar (DS265, 266 e 283) de Austrália, Brasil e Tailândia contra a CE

Documentos e relatórios

25.01.05 Publicação do relatório anual de 2004 do Órgão de Apelação
17.01.05 Publicação do relatório *O Futuro da OMC: Resposta aos desafios Institucionais do novo milênio*

29.06.05 Lançamento do Relatório do Comércio Mundial de 2005.