

- 1 Negociações da Rodada de Doha: perspectivas para Julho
- 5 Tratamento especial e diferenciado: avançam com propostas dos países de menor desenvolvimento relativo
- 6 Comércio e Meio Ambiente nas Negociações de Acesso a Mercados
- 8 Indicações geográficas: desafios e oportunidades para o Mercosul
- 10 Algodão e açúcar: ganhamos! Agora os próximos passos
- 11 Comércio internacional e direitos humanos
- 12 Recursos genéticos: biopiratas chutando a escada
- 13 Impasse nas negociações sobre a criação do Parlamento do Mercosul
- 15 Protocolo de contratações públicas para o MERCOSUL: Implicações para o Brasil
- 17 MP252 – política industrial nos limites das regras da OMC



International Centre for Trade
and Sustainable Development



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

Negociações da Rodada de Doha: perspectivas para Julho

No âmbito das « *First approximations* » (primeiras aproximações), à medida que nos aproximamos da data limite de julho de 2005, e levando em consideração os resultados da mini-ministerial de Dalian, China, as negociações intensificam-se em vários setores. O presente artigo apresenta a evolução das negociações levadas a cabo, e as perspectivas para Julho, especificamente nos setores de agricultura, NAMA, facilitação do comércio, regras e serviços.

Agricultura

Em relação à agricultura, um dos setores mais críticos do Pacote de Julho, ocorreu, de 30 de maio a 3 de junho, a Sessão específica do Comitê sobre Agricultura. Essa Sessão, presidida por Tim Groser, ex-Embaixador da Nova Zelândia na Organização Mundial do Comércio (OMC), reuniu-se em sessões informais. Durante esses dias, foi difícil chegar a um acordo, precisamente sobre a questão do acesso a mercado. Ressalte-se que os três pilares nesse setor são acesso a mercados, apoio interno e competitividade das exportações. O primeiro (acesso a mercados) articula-se em duas vertentes, que são os produtos sensíveis e os produtos e salvaguardas especiais.

Acesso a mercados

De um modo geral, conseguiu-se um compromisso preliminar sobre a metodologia de conversão das tarifas “específicas” em equivalentes *ad valorem* (EAV), na base das quantidades importadas (tarifas baseadas sobre o preço do produto), na sequência do qual, os Membros finalmente chegaram a estabelecer EAVs para as diferentes linhas tarifárias (com exceção do açúcar). Deste modo, devem iniciar-se negociações sobre a fórmula de redução tarifária. Este aspecto constitui o tema central nas discussões sobre o acesso a mercados. De fato, o Pacote de Julho estipula que as reduções tarifárias devem ser feitas na base de uma fórmula com diferentes níveis (*tiered*).

Contudo, apesar desse avanço, existem ainda muitas questões pendentes; pois, como reconheceu o

Presidente, Tim Groser, permanecem profundas divergências sobre a questão de fundo em relação à estrutura da fórmula tarifária concernente a acesso a mercado (a parte mais atrasada e mais complexa), aos produtos especiais e aos mecanismos e salvaguardas especiais. O principal ponto de discordância entre os Membros reside na escolha entre a fórmula não-linear Suíça e a fórmula da Rodada do Uruguai, ou uma fórmula mais harmonizadora (que combina as duas). Deste modo, uma das prioridades para o fim de Julho é os países chegarem a um consenso sobre o tipo de fórmula a utilizar em cada uma das linhas tarifárias. Em particular, urge obter um entendimento sobre os seguintes aspectos: o número de linhas tarifárias na fórmula; o percentual mínimo (*threshold*) para cada linha; e “no mínimo” alguma descrição sobre a natureza da fórmula em cada linha e a elaboração quanto ao grau de cobertura dos produtos sensíveis.

Nesse âmbito, numa tentativa de conciliação das diferentes posições, o G-20 – liderado por Brasil e Índia – apresentou com

uma proposta, na mini-ministerial de Dalian. Essa proposta, essencialmente focada em acesso a mercado, mereceu acolhimento favorável, por parte de dois importantes protagonistas: os Estados Unidos e a UE, os quais consideraram a mesma uma nova base para as discussões, permitindo buscar um meio-termo, de modo a avançar nas negociações.

De fato, a proposta do G-20 sugere, entre outras, como fórmula, uma redução tarifária linear dentro de cinco faixas, para os países desenvolvidos, e quatro, para os

“...permanecem
ainda profundas
divergências
sobre a questão
de fundo em
relação à estru-
tura da fórmula
tarifária...”

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

Colaboradores Regulares

Maximiliano Chab
Eduardo Escobedo Reachi
Elaini C. Gonzaga da Silva
Josiane Ramos Schreyer
Michelle Ratton Sanchez

ISSN: 1813-4378

ICTSD

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

DireitoGV

Equipe de produção: Priscila Spécie
Elaini C. 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 por eles representadas.

em desenvolvimento; com relação aos picos tarifários, propõe tetos de 100% e 150%, respectivamente para os países desenvolvidos e países em desenvolvimento; apelando, da mesma forma, para uma eliminação de todas as formas de subsídio à exportação dentro de um período inferior a cinco anos.

No entanto, permanecem condições apresentadas por alguns países, nomeadamente Estados Unidos e CE. Isso leva o Diretor-Geral da OMC, Supachai Panitchpakdi, a ser pessimista, na medida em que, segundo revela uma fonte, ele questiona se o progresso realizado até agora é condizente com o Pacote de julho, de forma a garantir o sucesso dos programas de trabalho, após julho até Hong Kong; pois, lembrou os negociadores que o tempo daqui para a Hong Kong é bastante curto – um pouco menos de 13 semanas.

Apoio interno

No tocante ao apoio interno, o principal objetivo para o fim de julho consiste no estabelecimento da estrutura de uma fórmula de diferentes níveis para a redução de todas as formas de apoio distorcivo ao comércio (inclusive os apoios da caixa azul e os *de minimis*). Com relação à fórmula para redução do apoio na caixa azul, apesar de que se chegou a um entendimento sobre o número de níveis (três ou quatro) a serem implementados, permanece uma questão fundamental quanto a sua estruturação com vista a uma harmonização dos cortes, bem como uma definição dos níveis de cortes que satisfaça os Membros.

Competitividade das exportações

Com relação à competitividade das exportações, um dos pontos-chave reside no estabelecimento de uma data limite crível para a eliminação dos subsídios à exportação. Convém realçar que, para as demais formas de apoio às exportações com efeito distorcivo no comércio, tais como os créditos à exportação, garantias e programas de seguro, ajuda alimentar e as empresas públicas do comércio, conseguiu-se um avanço sobre as questões técnicas. Da mesma forma, os Membros concordaram em orientar as discussões sobre o « texto de Harbinson » anterior a Cancun. Outro aspecto relaciona-se com os créditos à exportação que ultrapassam 180 dias. Aí, todavia, segundo o Presidente Groser, disciplinas adicionais precisam ser discutidas ou desenvolvidas mais nesse âmbito.

Acesso a mercados de produtos não-agrícolas

Num ano caracterizado por altos e baixos nas negociações sobre o acesso a mercados de produtos não-agrícolas (NAMA), o processo de negociação nessa matéria parece ter entrado numa nova crise durante a última rodada de negociações levada a cabo de 4 a 8 de julho.

Após ter dado sinais positivos ao finalizar a rodada de negociações que se levou a cabo no início de junho, o Presidente do Grupo de negociação sobre NAMA, o Embaixador islandês Stefan Johannesson, anunciou recentemente que seria difícil lograr um acordo sobre a fórmula de redução tarifária até o fim de julho. Por isso, o processo que se deveria ter finalizado com a aproximação das negociações no fim de julho, ao que parece, será convertido em um relatório sobre o estado das negociações e apresentado ao Conselho Geral na sua reunião de 27 de julho.

A fórmula para redução tarifária

O Embaixador Johannesson deixou claro que um dos passos essenciais ao cumprimento do objetivo de acordar as modalidades de negociação em NAMA, em Hong Kong, é o de se chegar a um entendimento sobre a fórmula que seria utilizada para a redução das tarifas.

Em junho, após os Membros da Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC, na sigla inglesa) terem apoiado a utilização da chamada “fórmula suíça,” parecia que a maioria dos Membros da OMC estaria disposta a aceitar a utilização de uma fórmula suíça simples, cada vez que os coeficientes da referida fórmula dessem o tratamento especial necessário para os países em desenvolvimento. A fórmula suíça requeria que as taxas altas fossem reduzidas de maneira mais pronunciada do que as taxas baixas, procurando, assim, trazer o nível global de tarifas a um ponto mais harmonizado.

Argentina, Brasil e Índia apresentaram uma fórmula alternativa¹ (ABI), que também busca reduzir as tarifas mais altas numa proporção maior, e tal redução estaria vinculada ao nível tarifário médio de cada Membro. Neste sentido, um país com uma média geral de taxas elevada seria obrigado a efetuar uma redução menor em comparação com aqueles que detêm médias inferiores.

Na sessão de julho, quatro países caribenhos apresentaram uma nova proposta que refletia interesses os quais a fórmula suíça tinha deixado de lado até então. À semelhança da proposta ABI, essa nova fórmula vincula, também, a redução tarifária para o nível tarifário médio de cada país. Contudo, incorpora um componente adicional – em termos de créditos – a ser estabelecido por cada país em desenvolvimento de acordo com a sua situação específica. Um nível mais elevado desse componente outorgaria um coeficiente mais alto ao país em desenvolvimento e, desse modo, menos obrigações de redução.

Tanto a proposta ABI como a proposta caribenha refletem as amplas diferenças que existem entre os Membros da OMC a respeito do tema da fórmula. Até mesmo quando se anuncia que, até agora, existe um apoio maior para uma fórmula suíça, os seus oponentes recusam com mais ímpeto a referida fórmula, o que torna difícil chegar a um acordo para os finais de julho. Ao que parece, a proposta apresentada pelo Paquistão na última reunião mini-ministerial na China, que buscava um compromisso entre as duas correntes atuais, foi rejeitada pelos países desenvolvidos, embora tenha contado com apoio de um número importante de delegações.

Por fim, surgiram propostas de alguns países africanos e de algumas economias em transição pedindo que se lhes acordassem o mesmo tratamento concedido no “Pacote de Julho” aos países de menor desenvolvimento relativo, o que lhes isentaria de qualquer obrigação de redução de tarifas. Segundo fontes comerciais, essas propostas receberam reações negativas por parte dos Membros em geral.

Consolidação tarifária

Outro tópico diretamente relacionado com o tema da fórmula é o da consolidação tarifária. Existe um número importante de países que não têm consolidadas as suas tarifas perante à OMC.

Embora seja amplamente aceitado que seria necessário consolidar essas tarifas antes de se aplicar a fórmula de redução, existem ainda divergências quanto àquelas faixas de tarifas que não estão consolidadas mas que têm uma taxa aplicada baixa. Existem vários Membros da OMC que não estão dispostos a consolidar suas tarifas em um nível baixo (comparável com o das suas

taxas aplicadas) e depois serem obrigados a reduzir ainda mais este nível por meio de uma fórmula.

Uma solução que tem sido discutida pelos Membros permitiria aos países com níveis baixos de taxas aplicadas aumentarem essas taxas numa percentagem acordada antes de aplicarem a fórmula de redução. No entanto, países com taxas aplicadas elevadas anunciaram que isto os poria em desvantagem. Além disso, na reunião mini-

“a qualidade das ofertas iniciais e das ofertas revisadas deixa bastante a desejar.”

ministerial na China, os ministros anunciaram que se tinha concordado em desenvolver uma metodologia de incremento não-linear para o estabelecimento das tarifas de base.

Serviços

De 20 de junho a 1 de julho ocorreram as sessões específicas do Conselho de Comércio de Serviços (CCS) da OMC. Durante essa semana, foram discutidos vários assuntos de interesse dos Membros, porém poucos foram os avanços.

As negociações sobre o comércio de serviços, à diferença daquilo que acontece em agricultura e NAMA, já possuem modalidades específicas de negociação. As mesmas estão constituídas pelas Diretrizes e procedimentos para as negociações sobre comércio de serviços aprovadas em 2001.² Na época, os Membros concordaram em aplicar uma metodologia única de demanda e oferta de compromissos específicos (acesso aos mercados e tratamento nacional).

Demandas e ofertas

Esse método permite aos Membros identificarem aquilo que esperam de suas contrapartidas (demandas) e levarem à mesa de negociação aquilo que desejam (oferta). No relatório da sessão, o Presidente do CCS³ salientou que a qualidade das ofertas iniciais e das ofertas revisadas deixa bastante a desejar.

Mesmo que a avaliação feita pelo Presidente, o Embaixador Alejandro Jara, do Chile, seja compartilhada por vários Membros, convém destacar qual é a razão da baixa qualidade das ofertas apresentadas. De acordo com fontes comerciais, um dos motivos dessa situação é que não existe relação entre as demandas feitas por países em desenvolvimento e as ofertas apresentadas pelos países desenvolvidos. Assim, ao que parece, as ofertas revisadas dos países desenvolvidos correspondem às demandas feitas pelo mesmo grupo de países sem levar em consideração os setores e modos de prestação de serviços de interesse dos países em desenvolvimento.

Modalidades de negociação

Embora já se tenham passado cinco anos desde o início das negociações de serviços, permanecem ainda diferenças entre os países desenvolvidos e os em desenvolvimento em relação à metodologia

sobre como finalizar as negociações. Em primeiro lugar, pode-se citar a intenção de algumas delegações, como a da União Europeia (UE), de estabelecer índices de referência para medir ou promover o progresso na liberalização. As delegações dos países em desenvolvimento manifestaram sua oposição, em razão, segundo eles, da utilização de normas de referência que são contra o objetivo de desenvolvimento da Rodada, modificam as modalidades de negociação e retiram a flexibilidade do Acordo.

Tal flexibilidade está relacionada com os artigos IV e XIX do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS, em sua sigla em inglês) que, entre outros, estipulam que a liberalização será progressiva, quer dizer, via um processo gradual de negociações, no qual cada país assume os compromissos específicos que decide adotar. Mesmo que se chegasse a pensar, que também os países em desenvolvimento poderiam propor normas comuns as quais representam os seus interesses, no momento, a falta de recursos técnicos para identificar seus interesses ofensivos na área e a fraca coordenação entre eles poderiam provocar a erosão da flexibilidade característica do GATS.

Outro ponto de divergência relaciona-se com o impacto negativo que gera a remoção de compromissos sob o artigo XXI do GATS (referente à modificação de compromissos existentes) que a UE leva adiante. Mesmo

se tratando de um procedimento previsto no Acordo, tais modificações deterioraram os compromissos existentes, especialmente no que se refere ao Modo 4.

Trabalho futuro com vista a Hong Kong

Quanto ao trabalho futuro, o Presidente do CCS disse que ainda resta muito trabalho por fazer com o objetivo de lograr um aumento da qualidade das ofertas e em consequência poder lograr um acordo. Assim sendo, salientou que os Membros reconheceram que devem trabalhar muito no curto prazo, tanto em Genebra como nas capitais, antes da Conferência Ministerial em Hong Kong. Relem-

brou, ainda, que será necessário levar a cabo outra Sessão Especial (no entanto não foi estipulada uma data), para prover ao Comitê de Negociações Comerciais um relatório completo com possíveis recomendações ao Comitê de Negociacomm vista a Hong Kong, conforme previsto no "Pacote de Julho".

Finalmente, concordaram que de 19 a 30 de setembro do corrente ano, levar-se-á a cabo a próxima Sessão Especial de Serviços, inclusive uma reunião do CCS em Sessão específica.

Tendo em conta o estado das negociações e a próxima Conferência Ministerial, seria importante contar no mês de julho de 2005 – antes do recesso do verão em Genebra – com pelo menos uma primeira aproximação daquilo que é possível obter, tendo em conta as divergências existentes nas distintas áreas de negociação.

Regras

Em relação a regras, a primeira observação que se pode fazer é que a única área na qual houve avanços consideráveis é a dos subsídios à pesca. As discussões atuais focam-se na definição da natureza e do escopo das disciplinas específicas. De fato, existe uma divergência entre os « amigos dos peixes » e o Japão. Os primeiros, representados pelos Estados Unidos, Islândia, Chile, Nova Zelândia, Noruega e Peru, preferem optar para uma « lista negativa » ou seja uma proibição geral de

todos os subsídios à pesca, salvo exclusão específica. Quanto ao Japão, apoiado pela Coreia e por Taiwan (Taipé Chinesa), propõe que sejam identificados e proibidos unicamente os subsídios julgados « realmente problemáticos », a constarem

numa « lista positiva ». Deste modo, cada tipo de subvenção, de acordo com os seus efeitos, favoráveis ao desenvolvimento sustentável ou distorcivos, seria classificada em categoria « verde » ou « vermelha », respectivamente. No entanto, ambas as partes notam a necessidade de se prever uma disposição relativa a tratamento especial e diferenciado a favor dos países em desenvolvimento.

“a única área na qual houve avanços consideráveis é a dos subsídios à pesca.”

Facilitação de comércio

Facilitação de comércio é o único assunto dos temas de Cingapura que continua na Agenda do Desenvolvimento de Doha. As negociações sobre facilitação de comércio articulam-se à volta de três pontos fundamentais da agenda : i) os artigos V, VIII e X do Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas (GATT, em sua sigla em inglês); ii)

“Os itens prioritários por debater referem-se à clarificação e ao melhoramento dos três artigos do Pacote de Julho”

as necessidades e prioridades dos Membros, particularmente dos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo em matéria de facilitação do comércio; e iii) a assistência técnica e o reforço das capacidades. Os

artigos V, VIII e X do GATT referem-se, respectivamente, à liberdade de trânsito, a taxas e formalidades ligadas a importação e exportação, e à publicação e a administração de regulamentos comerciais.

É importante ressaltar, que a linguagem usada sobre o tratamento especial e diferenciado neste caso específico é muito mais abrangente e constrictivo da utilizada em outros acordos, na medida em que se estende para além das derrogações tradicionais limitadas na duração. De fato, junta as novas obrigações na prestação de assistência técnica e do reforço das capacidades dos países em desenvolvimento.

No tocante às reuniões do Grupo de Negociações, chegou-se, na sequência de sessões de discussões formais (duas ocorridas em novembro de 2004) e informais a um programa de trabalho provisório para o corrente ano. O qual deverá ser discutido em reuniões consecutivas às negociações sobre acesso a mercados de produtos não-agrícolas (NAMA). Isto a fim de permitir uma maior participação das delegações baseadas nas capitais.

Os itens prioritários por debater referem-se à clarificação e ao melhoramento dos três artigos do Pacote de Julho acima mencionados. Da mesma forma, determinar-se-á a natureza e domínio de aplicação das regras para solução de controvérsias relacionadas com a facilitação de comércio.

Em específico, os pontos relevantes que ressaltam em relação ao Artigo V se circunscrevem à volta da necessidade de simplificar os procedimentos relativos a bens em trânsito; sobretudo a respeito do princípio da não-discriminação e da liberdade de trânsito. Sendo a última expressão um conceito essencial conforme consta no documento do Secretariado da OMC.⁴ Isso, porque a liberdade de trânsito será concedida pelas rotas mais cómodas.

Quanto ao Artigo X, o ponto de discussão foca-se na clarificação e na implementação da transparência. Nesse propósito, propostas argumentam para a criação e publicação de dados no Web site.

¹ TN/MA/W/54

² S/L/93

³ TN/S/20

⁴ TN/TF/W/2

Tratamento especial e diferenciado: as discussões avançam com propostas dos países de menor desenvolvimento relativo

As negociações sobre tratamento especial e diferenciado (TED) na Organização Mundial do Comércio (OMC) avançaram nas reuniões de 10 e 12 de maio, durante as quais os Membros concordaram em examinar as propostas específicas de acordo apresentadas pelos países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs). Nessa sessão especial de negociação do Comitê sobre Comércio e Desenvolvimento (CCD), os Membros decidiram deixar de lado a abordagem anterior de condução dos trabalhos proposta pelo Presidente e preferiram proceder ao exame de cinco propostas, apresentadas pelos PMDRs, com vistas a reforçar a regulamentação de TED.

O Presidente da sessão especial do CCD, Faizel Ismail, havia proposto, no início deste ano, agrupar em diferentes categorias, de uma só vez, as propostas específicas de acordo, apresentadas por países em desenvolvimento, e as questões transversais, mais defendidas pelos países desenvolvidos. A última reunião da sessão especial do CCD foi, todavia, adiada anteriormente, em razão de um desacordo a respeito da agenda estruturada em grupos referentes à flexibilidade e à capacitação que, de acordo com alguns países em desenvolvimento (PED), enfatizava demasiadamente as questões transversais.

Depois de extensas consultas, os Membros decidiram proceder com o exame das propostas específicas de TED feitas pelos PMDRs, uma vez que os Membros da OMC podem examinar e debater as propostas transversais como soluções às propostas específicas aos acordos dos PMDRs. Alguns Membros sugeriram que isto poderia “eliminar uma barreira artificial” nas discussões, de forma a propiciar aos Membros um exame pormenorizado das propostas específicas dos acordos, que foram, na sua maioria, elaboradas quatro anos atrás e não examinadas há mais de dois anos, bem como uma consideração das razões e necessidades que os PMDRs tentam resolver com suas propostas.

Cinco propostas dos PMDRs foram analisadas na reunião, a saber, as propostas

22/23 (Entendimento sobre a isenção de obrigações), 38 (Cláusula de habilitação), 84 (Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas com o Comércio - Acordo TRIMS), 88 (Medidas em favor dos PMDRs) e 36 (Cláusula de habilitação, par. 3b).

Em sua versão mais recente, a proposta 22/23, apresentada pelos PED e pelos PMDRs, clama por uma “atenção especial” aos pedidos de isenção de obrigações da OMC para aqueles países. Em análise de tal proposta, Austrália, Canadá e Estados Unidos da América (EUA) mostraram-se

com suas necessidades em matéria de desenvolvimento, comércio e finanças. De acordo com essa proposta, a Cláusula de Habilitação deveria também ser revisada, a fim de garantir flexibilidade no tocante à determinação do ano de referência a partir do qual os obrigações em matéria de liberalização são tomados para dar crédito às medidas de liberalização tomadas anteriormente pelos países em desenvolvimento e PMDRs. A parte mais controversa (c) da proposta sugere que PMDRs sejam autorizados, caso as suas situações econômica e comercial e o seu grau de desenvolvimento o permitam, a não fazer nenhuma redução tarifária nos setores agrícola e/ou industrial; isentar de reduções tarifárias sub-setores dentro desses setores; e consolidar a níveis que sejam conformes com as suas necessidades tanto as tarifas reduzidas durante as negociações quanto as consolidadas em vigor.

Suiça, Austrália, EUA e UE afirmaram que a situação evoluiu

desde a elaboração da proposta, e que essa questão foi levada em consideração nas negociações as quais se seguiram. Em específico, a necessidade de garantir flexibilidade e reciprocidade que não seja total foram levadas em consideração no texto do Pacote de Julho sobre acesso a mercados para produtos não agrícolas (NAMA) e agricultura, em especial, as disposições sobre reciprocidade não total, no primeiro, e o mecanismo dos produtos especiais/salvaguarda especial, no último. PMDRs e o Grupo da África declararam, contudo, que gostariam de ver tais disposições examinadas não só na rodada de negociações em curso, mas também a longo prazo, pelo que procuravam uma solução permanente a ser incorporada na estrutura da OMC e não somente uma solução para a atual rodada de negociações. No entanto, de acordo com alguns países desenvolvidos, entre os quais os EUA e a Suíça, os PMDRs não deveriam esperar nem não assumirem nenhum compromisso nem se beneficiarem de uma exceção geral permanente. Isso, porque o objetivo dos Membros da OMC era integrar, num

“procuravam uma solução permanente a ser incorporada na estrutura da OMC e não somente uma solução para a atual rodada”

interessados em ouvir mais sobre os problemas encontrados pelos PED, na medida em que os PED demandam uma derrogação de suas obrigações. Além disso, a União Européia (UE), o Canadá e a Noruega afirmaram que só podiam concordar com uma disposição aplicável unicamente aos PMDRs. Alguns outros países, sobretudo Índia, Colômbia, Costa Rica, Brasil, Japão, Malásia e Paquistão, apoiaram a linguagem atual, enquanto o Paraguai sugeriu formulações diferentes, ao prever uma “salvaguarda adequada” de “todos os países em desenvolvimento que sejam Membros” em caso de aceitação do pedido de isenção.

A proposta 38 demanda uma revisão da Cláusula de Habilitação (Decisão sobre tratamento especial e diferenciado, reciprocidade e plena participação dos países em desenvolvimento) a qual garanta que “a amplitude e o ritmo da liberalização sejam determinados em consulta com os governos” dos PMDRs. Isso, porque não se deveria exigir que os PMDRs tomem medidas de liberalização incompatíveis

determinado grau, os PMDRs no sistema multilateral de comércio e permiti-los tirar proveito do mesmo. Alguns PMDRs sugeriram que o objetivo da proposta era levar em consideração os custos de implementação das disciplinas da OMC; não pedir uma isenção geral. Índia e Brasil, junto com vários outros países em desenvolvimento, sugeriram que os PMDRs reformulassem suas propostas.

“Índia e Brasil, junto com vários outros países, sugeriram que os PMDRs reformulassem suas propostas.”

As propostas restantes pedem que os PMDRs sejam isentos dos TRIMs (proposta 84) e que não sejam obrigados a assumirem compromissos prejudiciais às suas necessidades ou capacidades em matéria de desenvolvimento (proposta 88). Pedem igualmente que sejam atenuados os impactos negativos das erosões de preferências tarifárias para os PMDRs (proposta 36, que não foi discutida).

As discussões sobre cada tema mostraram que determinadas propostas ou estavam ultrapassadas ou não levavam em consideração as preocupações e as necessidades dos países os quais as apresentaram. Neste sentido, os PMDRs reuniram-se informalmente com outros Membros, depois da sessão, para discutir, a fim de reformular as propostas de modo a melhor adequá-las a suas necessidades; um processo que continuaram nas semanas seguintes em grupos menores, com o auxílio do Presidente e o apoio do Secretariado da OMC. Resta decidir qual será o rumo das negociações: retomar o exame das mesmas cinco propostas, como o esperam alguns Membros, ou passar para outras propostas.

Editorial: versão original publicada no Bridges Weekly, Vol. 9, Nº 17, 18 de maio de 2005.

Comércio e meio ambiente nas negociações de acesso a mercados

Diego Z. Bonomo*

A meta do desenvolvimento sustentável está consagrada no primeiro parágrafo do preâmbulo do acordo constitutivo da OMC. Já a questão mais ampla da relação entre comércio e meio ambiente, além de ter recebido atenção nas reuniões de cúpula da entidade,¹ tem tratamento assegurado por um comitê específico da organização. Este é, contudo, apenas mais um de uma segunda geração de novos temas, denominados “comércio &”, que incluem matérias muito diversas.

Embora a temática da relação entre comércio e meio ambiente tenha adquirido grande importância na agenda comercial das grandes nações, sua inclusão na atual Rodada Doha mereceu um tratamento pragmático, sobretudo pelos Estados Unidos da América (EUA). Os norte-americanos abandonaram a posição defendida à época da Conferência Ministerial de Seattle em favor do efetivo lançamento de novas negociações em 2001. Entre as razões da mudança de orientação estavam o desaquecimento da economia do país e a percepção de uma possível recessão mundial em um cenário de crescente instabilidade política após os atentados terroristas de 11 de setembro. As Comunidades Europeias (CE), contudo, não se abstiveram de defender a inclusão do tema na agenda negociadora, seja por seu interesse em adicionar um “quarto pilar” à negociação agrícola, seja pelos imperativos de longo prazo de sua política comercial e doméstica.

O tema recebeu, desse modo, espaço no programa de trabalho acordado em Doha. De fato, o parágrafo 31 do mandato negociador estabeleceu três objetivos: a negociação sobre meios de tratamento da relação entre os acordos multilaterais de meio ambiente e os acordos de comércio; a negociação sobre procedimentos de troca de informação entre os secretariados destes acordos e o comitê especializado da OMC; e a redução ou eliminação de tarifas e barreiras não-tarifárias para os chamados “bens e serviços ambientais”.

Embora o parágrafo 31 confira mandato à negociação para a liberalização dos “bens ambientais”, o parágrafo 16 da Declaração, que trata da negociação mais ampla de acesso a mercados para bens não-agrícolas (NAMA, na sigla em inglês²), não faz referência à questão ambiental. De fato, a negociação de NAMA, cujo foco é a

liberalização do comércio de bens industriais, é tratada de forma dissociada da temática ambiental e, principalmente, da meta de desenvolvimento sustentável do acordo da OMC. Esta situação está refletida tanto na estrita temática negociadora quanto no debate sobre os efeitos da liberalização comercial.

Em relação à temática negociadora, as discussões sobre “bens ambientais” encontram-se formalmente vinculadas à negociação em NAMA. O “framework” negociado no Pacote de Julho em 2004, por exemplo, faz referência explícita à necessidade de o tema ser tratado

“a negociação de NAMA (...) é tratada de forma dissociada da temática ambiental e (...) da meta de desenvolvimento sustentável”

conjuntamente no Comitê de Comércio e Meio Ambiente em Sessão Especial e no grupo negociador de NAMA. De fato, a discussão no Comitê tem sido focada na definição do conceito de “bem ambiental”, enquanto o debate no grupo negociador de NAMA restringe-se somente a eventuais “modalidades” para a liberalização destes produtos.

Embora não seja explícita, a *rationale* por trás desse tratamento é que uma vez

definida a natureza dos “bens ambientais”, os países participantes da rodada poderiam acordar sua liberalização com base em uma lista de produtos – o chamado “*list approach*”. No entendimento dos países defensores dessa metodologia, a redução de tarifas e barreiras não-tarifárias contribuiria para impulsionar o comércio de bens “*environmental-friendly*” e, conseqüentemente, a expansão das atividades de prevenção e despoluição, bem como de consumo de bens cujo processo produtivo é “mais limpo”.³

A única alternativa à metodologia das listas, hoje defendida pelos países desenvolvidos, com destaque para o Canadá, as CE, os EUA e a Nova Zelândia, é o chamado “*environmental project approach*”, proposto recentemente pela Índia.⁴ Esta metodologia privilegia o desenvolvimento de projetos ambientais e incorpora a liberalização temporária de bens ambientais como uma das medidas de consecução das metas. Isto é, a rebaixa tarifária e a remoção de medidas não-tarifárias dar-se-iam caso a caso, de acordo com os objetivos dos projetos ambientais em andamento.

O enfoque dos projetos ambientais parece ser o único que, de fato, estabelece uma vinculação consistente entre a liberalização comercial e os objetivos de desenvolvimento sustentável do acordo da OMC, pois não vê neste último apenas um resultado desejável, mas um fim para o qual o comércio é um meio. Contudo, por ter como premissa a elaboração e a execução de projetos, encerra riscos em termos de implementação efetiva dos resultados da negociação. Tal como ocorre em outros temas, dos quais os direitos de propriedade intelectual são um bom exemplo, a questão do “*enforcement*” de um futuro acordo nessa área poderia tomar grandes proporções. Além disso, a delegação indiana ainda não apontou soluções concretas para a adoção da metodologia proposta.

No que diz respeito aos efeitos da liberalização comercial, não há discussão substantiva. Mesmo o debate sobre “*trade adjustment*” encontra pouco eco na organização, sendo tratado em outros

fóruns, dos quais se destaca a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, na sigla em inglês).⁵

Não há dúvida de que uma nova rodada de liberalização na área industrial se traduzirá em impactos substantivos sobre o meio ambiente. Contudo, iniciativas de liberalização setorial com a total eliminação de barreiras tarifárias em alguns segmentos de NAMA parecem indicar um impacto relativo muito maior. Este é o caso, por exemplo, do setor de pesca e produtos da pesca, cuja abertura vincula-se também às negociações sobre subsídios no âmbito do grupo de negociações em regras, e do setor de matérias-primas, especialmente de minérios.⁶

Mesmo as organizações não-governamentais dedicadas ao assunto parecem não

apontar soluções viáveis para tratar da questão. Há, por exemplo, iniciativas como as análises de sustentabilidade defendidas pela *World Wildlife Fund (WWF)*⁷ mas que encontram grande resistência nos países em desenvolvimento por conta do que as próprias ONGs denominam “protecionismo verde”.

A um país como o Brasil, caberia tratar o tema, seja no setor público ou no setor

privado, sem posições monolíticas ancoradas na percepção do avanço do “protecionismo verde”. As necessidades de desenvolvimento do País, somadas ao seu enorme patrimônio ambiental e sua tradição de política externa são razões fundamentais para esta abordagem, mas o tema do meio ambiente e do desenvolvimento sustentável deve também ser visto como um elemento constitutivo de uma política comercial

estratégica. Um exemplo são as barreiras técnicas ambientais, que podem ser encaradas como obstáculo ao acesso ao mercado dos países desenvolvidos, mas

também como ferramenta útil na solução de questões relacionadas ao comércio de lixo e, em termos pragmáticos, como instrumento de defesa comercial.

A recente participação do Brasil no Comitê da OMC já aponta para estes desenvolvimentos.⁸ Ademais, o próprio contencioso sobre pneus com a União Européia⁹ constitui-se em um indicador importante da necessidade de uma visão

renovada sobre o tema no que concerne à política comercial brasileira.

**Coordenador de Negociações Internacionais da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).*

“o tema do meio ambiente e do desenvolvimento sustentável deve ser visto como um elemento constitutivo de uma política comercial”

“A única alternativa à metodologia das listas (...) é o chamado *environmental project approach*”

1. Parágrafo 16 da Declaração Ministerial de Cingapura (1996) e parágrafo 4 da Declaração Ministerial de Genebra (1998).

2. A negociação em NAMA (*Non-Agricultural Market Access*, em inglês) abarca todos os produtos que não são considerados agrícolas de acordo com os critérios da OMC, ou seja, todos aqueles não relacionados no Anexo I do Acordo de Agricultura da Rodada Uruguai. Por exemplo: pesca e produtos da pesca, minerais, combustíveis e bens industriais.

3. Os países que já apresentaram listas de “bens ambientais” são: Canadá, Catar, Comunidades Européias, Estados Unidos, Coreia, Japão, Nova Zelândia, Suíça e Taiwan. Além disso, há duas listas de organizações internacionais: APEC e OCDE. De modo geral, as listas apresentadas obedecem à definição de “indústria ambiental” desenvolvida pela OCDE nos anos 1990.

4. TN/TE/W/51.

5. UNCTAD - Trade Analysis Branch. Disponível em: <www.unctad.org/tab>.

6. TN/MA/W/37, TN/MA/W/37/Add.1 e TN/MA/W/37/Add.2.

7. Ver trabalho da Unidade de Comércio e Investimento da WWF, disponível em: <www.panda.org>.

8. TN/TE/W/59.

9. DS 322 Brazil – Measures affecting imports of retreaded tyres.

Indicações geográficas: desafios e oportunidades para o Mercosul

Gabriela Wurcel*

O sistema da União Européia (UE) para registro e proteção de indicações geográficas de produtos agropecuários e alimentícios é discriminatório em relação aos membros da Organização Mundial do Comércio (OMC), ao condicionar essa proteção à condição de reciprocidade, de acordo com o recente relatório de um painel da OMC. Trata-se do primeiro caso que analisa detalhadamente o candente tema das indicações geográficas, de particular importância para os países agro-exportadores da América Latina, e, em especial, do Mercosul, em suas negociações com a UE.

O bloco europeu não poupa esforços para tentar melhorar o que considera uma proteção insuficiente por parte de seus sócios comerciais. Esta é uma prioridade para a UE tanto no marco da atual Rodada Doha da OMC,¹ como no acordo de livre comércio que negocia com o Mercosul. A pergunta que agora se coloca é: como a recente decisão afetará o equilíbrio de forças entre os atores?

A resposta não é fácil se tem-se em conta que uma das particularidades deste caso,² apresentado pelos EUA e pela Austrália, e aprovado pelo Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC em 20 de abril passado, reside no

fato de que todos os participantes se consideram ganhadores. De fato, nenhuma das partes apelou da decisão do painel. Para compreender essa situação, faz-se necessário analisar a problemática subjacente.

O Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS, em sua sigla em inglês) da OMC define as indicações geográficas como aquelas que identificam um produto como originário do território de um membro ou de uma região ou localidade desse território, quando qualidade, reputação ou outra característica do produto seja imputável fundamentalmente à sua origem geográfica.³ Seu valor reside em assegurar que os consumidores identifiquem um produto por determinadas características próprias ligadas intimamente a seu lugar de origem, o qual permitiria ter certa reputação e prestígio.

O TRIPS impõe obrigação de proteger as indicações geográficas de modo a evitar que o público seja induzido ao erro com

relação à verdadeira origem geográfica do produto e contra atos que consistam em concorrência desleal. Por outro lado, deixa livre a forma de outorga dessa proteção à discricionariedade de cada membro.

No entanto, os nomes geográficos da Europa e de outras regiões, assim como as técnicas de produção de diferentes alimentos, foram levados na bagagem dos imigrantes, que continuaram a produzir, em seu novo lar, aquilo que fabricavam em seu lugar de origem. Daí o problema que se apresenta quando um país chamado do “novo mundo” comercializa um produto com caracterís-

sticas similares a um do “velho mundo”, ou o produz em uma localidade ou região que tem o mesmo nome. Enquanto alguns consideram isso um uso legítimo da herança cultural de seus habitantes, outros o vêem como uma grande usurpação.

A decisão do painel

A controvérsia em questão refere-se à Regulação 2081/92 das Comunidades Europeias, que estabelece o sistema de registro e proteção das indicações geográficas para produtos agropecuários e alimentícios na UE. Austrália e EUA alegaram que esse sistema violava a obrigação de tratamento nacional - um dos pilares da OMC que consiste no dever de conceder aos nacionais, ou aos bens dos

demais membros, tratamento não menos favorável do que aquele que se outorga aos próprios nacionais, ou aos produtos similares de origem nacional⁴ - assim como as disposições do TRIPS relativas à proteção de marcas. Quatro países latino-americanos participaram como terceiros na disputa: Argentina, Brasil, Colômbia e México.

O painel entendeu que o sistema europeu violava a obrigação de tratamento nacional de diversos modos: de um lado, as condições de equivalência e de reciprocidade da proteção (outorga condicionada a países com sistema similar) afetam a disponibilidade da proteção em si. Além disso o fato de que os nacionais de terceiros países estejam obrigados a apresentar o seu pedido perante suas próprias autoridades, as quais o transmitirão à UE, constitui-se em um ônus extra para os terceiros países. O mesmo se aplica aos procedimentos de contestação e as estruturas de inspeção

que, também à diferença do que acontece para os membros da UE, estão a cargo dos terceiros países.

Diferente foi a conclusão com respeito à demanda principal, relativa à proteção de marcas. Argumentou-se que o sistema da UE, que permite a coexistência de uma marca registrada com uma indicação geográfica, não respeitava o direito que o artigo 16.1 do TRIPS confere ao titular de uma marca registrada de impedir o

uso de sinais idênticos ou similares para bens ou serviços idênticos ou similares, quando possa ocorrer confusão. Não obstante, o artigo 17 contempla exceções limitadas a tais direitos. O painel entendeu

O tema das indicações geográficas é uma prioridade para a EU

“O painel entendeu que o sistema europeu violava a obrigação de tratamento nacional”

que a regulamentação em questão estaria subsumida nas exceções, razão pela qual não seria ilegal. No entanto, apontou que a coexistência somente é possível de forma limitada e sem incluir traduções dos termos para outros idiomas.

As duas partes se mostraram satisfeitas com as implicações da decisão. A UE considera que somente deverá proceder a um ajuste técnico de sua legislação, de modo a excluir os membros da OMC da condição de reciprocidade, ao mesmo tempo em que se alegra de poder manter o seu sistema de coexistência de indicações geográficas e marcas. De outro lado, os demandantes, além de haverem demonstrado uma falha no sistema europeu, confirmaram que não existe uma hierarquia entre os dois tipos de propriedade intelectual (argumento sobre o qual o painel fundamentou sua decisão de coexistência no contexto das marcas, em vez de aceitar que as indicações geográficas prevalecem sobre as mesmas) e que a coexistência somente é possível em um grau limitado.

A hora de negociar

Embora o caso analisado não tenha conseqüências econômicas concretas no curto prazo - dado que nenhum pedido de registro de indicação geográfica dos demandantes foi negado em virtude do sistema - haverá sim, por outro lado, importantes repercussões sistêmicas. Resta analisar, então, como essa decisão afeta o equilíbrio de forças e, em particular, a posição negociadora dos países do Mercosul.

Faz-se necessário distinguir dois cenários: o multilateral da OMC e o bilateral das negociações regionais.

A ofensiva da UE na OMC dá-se em três frentes distintas: a criação de um registro obrigatório de indicações geográficas para vinhos e bebidas destiladas (que não se encontra abrangidas neste artigo); a extensão da proteção adicional que o TRIPS confere a vinhos e bebidas destiladas a outros produtos;⁵ e uma lista de produtos agro-alimentícios - que a UE apresentou nas negociações de agricultura - e cuja proteção exclusiva, inclusa qualquer forma de

tradução, é reivindicada. Trata-se de cerca de quarenta produtos, em sua maioria bebidas alcoólicas, lácteos e frios, cujos nomes são utilizados de maneira corrente no mundo, tal como champanhe, feta e gorgonzola. Os membros da OMC estão longe de chegar a um acordo, e as posições continuam tão ou mais divididas que no início da Rodada, uma situação compreensível dado o grande efeito que tais demandas teriam nos países do “novo mundo.”

Isto se aplica em particular aos membros do Mercosul, países de imigrantes e cujas economias dependem em grande parte da exportação agrícola e de produtos alimentícios. De fato, entre as exigências-chaves da UE nas negociações para alcançar um acordo de livre comércio entre as duas regiões - que já levaram 5 anos - figuram a proteção adicional de indicações geográficas e o acordo sobre uma lista de alimentos, vinhos e bebidas (similar à apresentada perante a OMC) cujas indicações geográficas o Mercosul deveria comprometer-se a proteger.

O bloco, entretanto, nega-se a tratar do tema até receber uma proposta satisfatória para acesso de seus produtos agrícolas ao mercado europeu. Até o momento, qualquer tentativa de negociar uma proteção adicional enfrenta no Mercosul uma grande oposição, devido ao fato de que muitos dos termos que a UE quer proteger, em particular os referentes a queijos, são considerados nomes genéricos na região. Aceitar uma modificação implicaria em custos muito grandes que, na opinião dos produtores, não se justificariam, dado o uso legítimo que se faz desses termos.

Com relação aos efeitos da recente decisão do painel, duas leituras são possíveis. Pode entender-se que - tal como colocavam os demandantes - a UE havia perdido as armas para defender sua posição, por terem sido evidenciadas as

falhas inerentes a seu próprio sistema de proteção. No entanto, dada a importância que a Europa atribui ao tema, é muito pouco provável que abandone sua ofensiva.

Ao contrário, a decisão poderia levá-la a tentar obter, mediante negociações, a proteção adicional que, tal como ficou demonstrado, não está garantida pela atual regulamentação da OMC.

Por outro lado, o Mercosul, e o “novo mundo” em geral, conta com um argumento a seu favor: não tem obrigação de aceitar condições adicionais, porque a OMC os protege contra qualquer exigência de reciprocidade que, tal como decidiu o painel, violaria a obrigação de tratamento nacional. Não obstante, é claro que, ao tratar de negociações que compreendem numerosos temas, os *trade-offs* são inevitáveis, e o resultado final dependerá do que se possa obter em outros âmbitos, tal como acesso a mercados para produtos de interesse do Mercosul.

**Assessora na missão permanente de Israel perante a OMC.*

O Mercosul nega-se a tratar do tema até receber uma proposta satisfatória

“as posições continuam tão ou mais divididas que no início da Rodada”

1. Note-se que todos os aspectos de propriedade intelectual têm mandato de negociação na atual rodada. Com relação às indicações geográficas, a Declaração Ministerial de Doha contém um mandato para negociar a criação de um registro multilateral de indicações geográficas para vinhos e bebidas destiladas. Por outro lado, as opiniões dos membros da OMC diferem com respeito à existência de um mandato de negociação para a extensão da proteção adicional que atualmente se confere a vinhos e bebidas destiladas a outras indicações geográficas.

2. CE - Proteção de marcas e indicações geográficas no caso de produtos agrícolas e produtos alimentícios (demanda apresentada pelos EUA, WT/DS174/R, e pela Austrália, WT/DS290/R).

3. Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS), artigo 22.1.

4. Artigo III.4 do GATT-1994 e artigo 3 do TRIPS.

5. Esta proteção não se limita às situações que induzem o consumidor ao erro.

Algodão e açúcar: ganhamos! Agora os próximos passos.

Pedro de Camargo Neto*

As decisões finais nos contenciosos do algodão e do açúcar nos ensinam muitas lições e abrem um leque de oportunidades. Esperamos que os países em desenvolvimento se utilizem desta experiência vitoriosa na procura por maior equidade no comércio internacional de produtos agrícolas.

A primeira lição é que sim é possível. Um país em desenvolvimento pode contestar as gritantes distorções do comércio internacional e vencer. O sistema multilateral de comércio mostrou que pode oferecer resultados também para os menos poderosos.

Ficou, porém, também claro que o sistema exige importantes aprimoramentos. Os quatro países africanos que viram suas economias desabarem como fruto das distorções do comércio internacional de algodão não escolheram a rota regular do mecanismo de solução de controvérsias. A própria existência da Iniciativa do Algodão demonstra a necessidade de mudanças no sistema. A decisão da apelação mantém o incentivo para continuarmos a aprimorar a Organização Mundial do Comércio.

O caso do algodão é complexo sob muitos ângulos. O programa chamado *Step 2*, que, estabelecia, de um lado, um sistema de subsídios à exportação e, de outro, o requisito de conteúdo local para que os processadores de algodão pudessem se utilizar do sistema, demonstra que é possível manter-se uma regulamentação completamente ilegal por muitos anos sem que a mesma seja notada. Este único programa já justificaria o contencioso.

Como um programa tão incompatível com as regras da OMC demorou tanto para ser notado? Por que não foi identificado antes nas revisões periódicas de políticas comerciais realizadas na OMC? Existirão outros programas tipo *Step 2* em outros produtos e outros países? Como antecipar e evitar disputas deste tipo? Como a OMC pode ajudar os países em desenvolvimento neste tipo de análise? O sistema multilateral de comércio exigiria um corpo independente com poder e capacidade de análise para garantir que acordos assinados depois de anos de esforço sejam de fato cumpridos?

O caso do algodão (WT/DS267) antecipou as oportunidades criadas pelo fim da Cláusula da Paz do Acordo sobre Agricultura. Será que hoje as oportunidades

são adequadamente avaliadas pelos Membros da OMC para apresentarem novos casos?

O caso do açúcar (WT/DS266) foi construído em cima da jurisprudência sobre subsídios cruzados obtido do caso anterior de laticínios dos Estados Unidos da América (EUA) contra o Canadá (WT/DS103) e de uma esquecida nota de rodapé (referente à lista de compromissos da União

“Um país em desenvolvimento pode contestar as gritantes distorções do comércio internacional e vencer.”

Europeia para o artigo 9 do Acordo sobre Agricultura). Ao reforçar a jurisprudência sobre subsídios cruzados inúmeras políticas ditas domésticas poderão ser avaliadas de maneira diferente. Será que os países em desenvolvimento participam na construção dessas novas interpretações?

“Mais vale um mau acordo do que uma boa demanda”, diz a sabedoria popular. Isso significaria que litígio não substitui negociação. As duas disputas, no entanto, evidenciam o contrário. O caso do açúcar reflete o fato de a rodada uruguaia ter ignorado as distorções do regime europeu. O caso do algodão evidencia a rota equivocada que tomou a política norte-americana. De Punta Del Este até hoje, foram-se quase vinte anos e as melhorias prometidas durante a negociação não aconteceram. Negociar é o que os países em desenvolvimento têm mais feito, e os resultados não aparecem.

Chegou o momento. A ausência de um acordo que traga efetivos progressos naturalmente abrirá espaço para novos contenciosos. Provar dano está longe de ser tarefa trivial, pois construir contenciosos demanda tempo e recursos. No entanto, está provado, a exemplo dos casos do algodão e do açúcar, que pode ser feito. Hoje, subsídios - sejam classificados na caixa âmbar, na azul, na *de minimis* ou supostamente na caixa verde - estão todos sujeitos ao Entendimento relativo às Normas e Procedimentos para Solução de Controvérsias. Esta situação nunca existiu.

Aguardemos atentos os passos a serem tomados pelos EUA e pela União Europeia (UE) para a implementação das decisões. Não foi uma vitória somente moral. Os ganhos precisam ser efetivos.

Os EUA precisarão alterar sua política para o algodão. Não é só eliminar os programas flagrantemente ilegais como o *Step 2*. A política como um todo precisa ser alterada, isso deve ser feito antes do resultado da rodada Doha. O que esperamos da rodada é que traga os resultados do contencioso do algodão para outros produtos. O Tesouro norte-americano precisa sair do mercado internacional, para abrir oportunidades a países mais competitivos.

A UE terá que finalmente refazer seu regime açucareiro. Não tinha absolutamente sentido estarem entre os grandes exportadores de açúcar do mundo com tanta ineficiência. A reforma do regime europeu inicia o processo de liberalização mundial deste produto que ainda tem um longo caminho.

Negociar será sempre melhor, desde que seja para valer. Negociar textos criativos que pouca mudança representam, nunca mais! Aprendemos um novo caminho, mas há ainda muito a ser explorado.

**Presidente da Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína. Era Secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura quando os casos do algodão e açúcar foram criados e as consultas iniciadas.*

Comércio internacional e direitos humanos

Juana Kweitel*

O sistema atual de regulação do comércio internacional e as regras do direito internacional dos direitos humanos começaram a se desenvolver posteriormente ao fim da Segunda Guerra Mundial. Os dois sistemas, porém, cresceram isoladamente.

Para traçar uma relação entre estes dois regimes legais é procedente começar por lembrar que os direitos humanos, no seu sentido amplo, significam garantir universalmente às pessoas a possibilidade de viver com dignidade. Não existe consenso ainda sobre como a liberalização do comércio afeta os direitos humanos, nem uma metodologia clara para determinar o impacto dos direitos humanos nos acordos comerciais. Todavia, não existem dúvidas de que o estudo dessa relação precisa ser aprofundado e que o enfoque não deve ser necessariamente conflitante.

Do lado dos resultados positivos da relação entre comércio e direitos humanos, podemos mencionar que o respeito aos direitos humanos é uma forma de favorecer o comércio, por exemplo, por meio do respeito à liberdade de expressão e do funcionamento regular das instituições democráticas. De outro lado, o comércio internacional é uma das ferramentas pelas quais podem-se criar condições dignas de vida. Porém, essa relação entre comércio e desenvolvimento não é direta. Como assinala a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, um aumento do comércio internacional, por exemplo, através das exportações, não necessariamente leva a uma redução da pobreza e, no caso dos países de menor desenvolvimento relativo, a redução da pobreza continua fortemente ligada à assistência internacional.¹

Nos últimos anos, algumas conseqüências negativas do comércio internacional no respeito aos direitos humanos têm sido identificadas. A inclusão de “*trade related issues*” nas negociações comerciais tem resultado numa limitação da capacidade dos Estados de definir suas próprias políticas em questões com forte impacto no respeito aos direitos humanos. O caso mais claro deste fenômeno é o Acordo da Organização Mundial do Comércio (OMC) sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS, em sua sigla em inglês) que eliminou a possibilidade dos Estados

de desenhar suas políticas na matéria, obrigando todos os países da OMC a outorgar patentes para produtos farmacêuticos. Nesse caso, foi estabelecido um prazo mínimo de proteção da propriedade intelectual de 20 anos; e foram conferidos direitos exclusivos para o titular da patente. Como resultado da aplicação do Acordo, aumentaram os preços dos medicamentos essenciais, restringindo-se o acesso para as populações mais pobres.

Alternativas institucionais

As organizações de direitos humanos começaram, algo tardiamente, a se interessar pela relação entre o comércio internacional e os direitos humanos. Ainda hoje, são poucas as que têm conhecimento técnico para participar dos foros de debate sobre comércio internacional e fazer aportes qualificados e são escassas as propostas concretas que sugerem mudanças e estratégias para que o comércio internacional seja um mecanismo para promover o respeito aos direitos humanos.

Uma primeira proposta aponta a incorporação de uma regra de direitos humanos no texto do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT, em sua sigla em inglês). Entre estas propostas, destaca-se a de inclusão de uma cláusula social que proteja o respeito aos direitos trabalhistas. Sindicatos nos países mais desenvolvidos argumentam que as condições de trabalho nos países menos desenvolvidos lhes permitem produzir mais barato, configurando, deste modo, uma competição injusta. Eles propõem uma cláusula trabalhista nos acordos comerciais que em caso de violação permita a aplicação de sanções comerciais.

Uma segunda alternativa propõe uma reinterpretação das exceções previstas no Artigo XX do GATT à luz das normas internacionais de direitos humanos, colocando as regras do livre comércio no contexto mais amplo de direito internacional público sem necessidade de reformas nos textos dos acordos.²

Uma terceira proposta sugere formas inovadoras para que a OMC mantenha uma relação com outras instituições do sistema multilateral. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) aparece como uma das instituições privilegiadas com a qual a OMC deveria se relacionar, por exemplo, por meio da criação de um sistema para a resolução de controvérsias no qual caberia à OIT a determinação da violação aos direitos trabalhistas em jogo e a indicação dos remédios necessários.³

Por último, outros propõem que, para dar preeminência aos direitos humanos no âmbito do comércio, é necessário aplicar as “ferramentas dos direitos humanos” às políticas comerciais no momento em que elas são desenhadas e aplicadas, em particular no âmbito local. Caroline Dommen menciona alguns exemplos desta estratégia. Entre eles, refere-se à necessidade de enfocar o impacto das políticas comerciais nos grupos mais vulneráveis e a criação de instâncias de consulta e participação popular nos processos de liberalização comercial.⁴

Um vocabulário comum

Nesse contexto, a Sur – Rede Universitária de Direitos Humanos⁵ se propôs a criar um Grupo de Reflexão, tendo como objetivos, de um lado, aproximar os ativistas e acadêmicos do comércio internacional e de direitos humanos e, de outro, buscar o desenvolvimento de um vocabulário comum, bem como o estabelecimento de uma comunidade interessada em aprimorar esse vínculo. Sua primeira reunião, em abril de 2005, foi organizada conjuntamente pela Sur e pelo IDCID – Instituto de Direito do Comércio Internacional e Desenvolvimento.⁶

Nesta primeira reunião, na qual participaram 34 pessoas, foram discutidos três temas: 1) Desenvolvimento a partir uma abordagem de direitos humanos e do comércio internacional; 2) Transparência e participação nos processos de integração comercial; e 3) Impacto das regras do

comércio para patentes no setor farmacêutico em relação ao direito à saúde.

Depois de dois dias de debate, o Grupo definiu como temas para a ação coletiva:

1. O aprimoramento dos mecanismos institucionais para participação da sociedade civil em política externa.
2. O lançamento de uma campanha global pelo acesso à informação nas negociações comerciais.
3. A necessidade de aprofundar o debate sobre as alternativas institucionais para a incorporação dos direitos humanos nos âmbitos de liberalização comercial.
4. A conveniência da criação de uma Relatoria Especial sobre comércio e direitos humanos na Comissão de Direitos Humanos da ONU.

Um elemento que atravessou todo o debate foi a necessidade de introduzir princípios de participação democrática em cada um dos passos da negociação e da implementação das regras do comércio internacional. Para que todos os setores da sociedade civil possam participar dessas atividades, contudo, precisam estar devidamente informados sobre o que ocorre no âmbito das instituições multilaterais de comércio. Atualmente, esse tipo de informação é de difícil acesso, posto que, em geral, somente os setores empresariais são considerados como atores que devem ser informados e ouvidos durante os processos de negociação.

Esta verificação renova o interesse no trabalho por parte dos acadêmicos e ativistas do comércio e de direitos humanos em prol de uma maior transparência nas negociações comerciais para que funcionem mecanismos efetivos de participação cidadã.

**Advogada, coordenadora do Grupo de Reflexão da Sur sobre Comércio Internacional e Direitos Humanos. juana@conctas.org*

¹ UNCTAD. *The Least Developed Countries Report 2004*. UN: parte IV.

² V. HOWSE, R. and MUTUA, M. *Protecting Human Rights in a Global Economy*, 2000.

³ V. AMARAL JUNIOR, Alberto. Direitos humanos e comércio internacional: Reflexões sobre a Cláusula Social. In *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo*, v. 94, 1999.

⁴ V. DOMMEN, Caroline. *The WTO, international trade, and human rights*.

⁵ www.surnet.org

⁶ www.idcid.org.br

Recursos genéticos: biopiratas chutando a escada

Alessandro Octaviani*

Dentre as várias reuniões que ocuparam a diplomacia brasileira no primeiro semestre de 2005, estão as realizadas em Bancoc, em fevereiro, e em Genebra, no mês de junho, que trataram da articulação entre recursos genéticos e propriedade intelectual. O artigo tateia o conflito pressuposto às reuniões e as estratégias de desenvolvimento no campo de possibilidades brasileiras.

O tema “recursos genéticos e propriedade intelectual” é caro ao Brasil, o país mais rico em biodiversidade do mundo, e também muito caro aos países centrais, detentores de biotecnologia e pobres em biodiversidade.

Entre 14 e 18 de fevereiro, realizou-se, em Bancoc, reunião do *Grupo de trabalho aberto sobre acesso a recursos genéticos e repartição de benefícios*, no âmbito da Convenção sobre Diversidade Biológica. Entre 6 e 10 de junho, realizou-se em Genebra a 8ª Seção do *Comitê Intergovernamental da OMPI sobre propriedade intelectual, recursos genéticos e folclore*.

A estratégia do Brasil

As duas reuniões foram mais um momento na longa guerra de posições que o governo brasileiro e outros países megabiodiversos têm travado sobre propriedade intelectual vinculada aos recursos genéticos, com o claro objetivo de redefinir parâmetros do regime internacional, de modo a inserir em seu centro o que chamo de “desafios furtadiano e gramsciano.”

Países megabiodiversos são os que, juntos, representam 70% da biodiversidade do mundo: Brasil, México, China, Colômbia, Indonésia, Quênia, Peru, Venezuela, Equador, Índia, Costa Rica e África do Sul. O Brasil possui 55.000 espécies de plantas, a Colômbia (2ª colocada) 45.000 (dois países que não ratificaram a CDB, EUA e Japão, possuem, respectivamente, 20.000 e 4.040).

Para além dos requisitos clássicos para o asseguramento das garantias fornecidas pelo patenteamento (passo inventivo, novidade e aplicação industrial), o Brasil tem postulado – em conjunto, na maior parte do tempo, com os demais países megabiodiversos – outros princípios a serem incorporados, quando se tratar de patenteamento envolvendo, por algum

ângulo, recursos genéticos: (i) identificação da origem do recurso genético, (ii) prova da repartição justa e equitativa do benefício e (iii) prova do consentimento prévio e informado por parte da população responsável pela criação e/ou manutenção do conhecimento utilizado no produto a ser patenteado.

Esse conjunto de princípios tem sido defendido pelo Brasil no âmbito da Convenção sobre Diversidade Biológica, na Organização Mundial de Propriedade Intelectual, na Organização Mundial do Comércio, na Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO, em sua sigla em inglês) e em outros espaços. No centro das propostas concretas, uma certeza: os países megabiodiversos têm sido dilapidados, em benefício dos países detentores de biotecnologia.

Elegantes biopiratas “chutando a escada”

Os elegantes diplomatas dos países detentores de biotecnologia esmeram-se em combater a proposta do bloco megabiodiverso, sob os mais diversos argumentos, que vão desde as dificuldades técnicas para a descoberta científica da origem do recurso genético utilizado, até questões procedimentais internas aos protocolos, não faltando, é claro, apelos ideológicos à “vontade das partes particulares contratantes”...

Essa resistência é confissão. Ao não aceitarem o regime de transparência completa a respeito dos produtos objeto do pedido de patente, os detentores de biotecnologia – notadamente pobres em biodiversidade – confessam apropriarem-se de recursos que não lhes pertencem. O nome dessa prática é já razoavelmente consensual: biopirataria.¹

Os biopiratas, corsários tecnológicos do século XXI, praticam mais um momento

da política do “chute à escada”, apreendida pelo professor de Cambridge Ha-Joon Chang: “Em outras palavras, acaso os países desenvolvidos estão ‘chutando a escada’, pela qual subiram ao topo, para longe do alcance dos países em desenvolvimento? Infelizmente, a resposta para todas essas perguntas é sim.”²

A proposta da transparência é colada à repartição dos benefícios, o que significa democratizar, no âmbito da hierarquia da economia-mundo, renda e poder. A isto os biopiratas opõem-se.

Os desafios furtadiano e gramsciano

O patenteamento envolvendo recursos genéticos é um bom exemplo a partir do qual devemos raciocinar as alternativas brasileiras.

É certo que o consenso ortodoxo dominante no centro do sistema político brasileiro não oferece perspectiva adequada para pensar as alternativas nacionais. Projetos muito mais condizentes com nossas necessidades são o pensamento de Celso Furtado e o de Antonio Gramsci.

Celso Furtado é o cavaleiro da superação do subdesenvolvimento, a partir da *endogenização* da capacidade tecnológica. Antonio Gramsci é a encarnação do *controle social* do processo de produção, político, econômico e cultural. Esses dois desafios estão pressupostos no pleito do Brasil para a redefinição do regime de propriedade intelectual envolvendo recursos genéticos.

Superar, nesse específico âmbito, os desafios furtadiano e gramsciano significará não só segurar a escada contra o poderoso chute desferido, mas permitir que mais pessoas a subam.

* Pesquisador de Contratos da EDESP-GV, pesquisador do CEBRAP e diretor do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro.

¹ Aqui a referência é Vandana Shiva, com dois títulos publicados no Brasil: *Biopirataria – a pilhagem da natureza e do conhecimento*, trad. Laura Oliveira. Petrópolis: Vozes, 2001; e *Monoculturas da mente – perspectivas da biodiversidade e da biotecnologia*, trad. Dinah Azevedo. São Paulo: Gaia, 2003.

² Chutando a escada – a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica, trad. Luiz Araújo, p. 211. São Paulo: UNESP, 2004.

Impasse nas negociações sobre a criação do Parlamento do Mercosul

As negociações realizadas, em junho último, em Assunção, entre os representantes dos quatro Estados-membros do Mercosul acabaram em um impasse com relação às propostas para criação de um Parlamento do bloco em razão das reservas apostas pelo Paraguai a todas as menções à “proporcionalidade” e a “maiorias”.

O Grupo Técnico de Alto Nível (GTAN) composto por negociadores brasileiros, argentinos, paraguaios e uruguaios encontrou-se no início de junho último, em Assunção, para continuar as negociações sobre a criação de um Parlamento para o Mercosul. O resultado da reunião, que deveria ser avaliado nas semanas seguintes, durante a XXVIII Reunião do Conselho de Mercado Comum do Mercosul (CMC), pelos presidentes dos Estados-membros, resultou em um impasse entre as posições paraguaia e brasileira. Isso, porque, enquanto o Paraguai defende um modelo de representação paritária entre seus Membros no Parlamento; o Brasil, ao contrário, propõe uma representação proporcional à população de cada um dos Membros.

O processo de negociação

As negociações para a criação de um Parlamento do Mercosul fazem parte do “Programa de Trabalho Mercosul 2004-2006”, aprovado em fins de 2003, como uma tentativa de relançamento do bloco.¹ Seu escopo consiste em estabelecer uma agenda para o desenvolvimento de objetivos e linhas de ação que visem à consolidação do projeto de integração do Mercosul. Nesse sentido, a criação do Parlamento seria parte das medidas adotadas para o fortalecimento institucional do bloco. Em dezembro de 2004, em reunião do CMC, em Belo Horizonte, foi decidido tanto que a Comissão Parlamentar Conjunta (CPC) seria o foro preparatório das conversações para a elaboração de um Projeto de Protocolo Constitutivo do Parlamento quanto que as negociações deveriam ser concluídas, no mais tardar, até 31 de dezembro de 2006.²

As primeiras menções à criação de um Parlamento do Mercosul, no entanto, datam de 1991, quando das primeiras

reuniões da CPC. Não obstante tal precocidade, as primeiras propostas escritas foram apresentadas apenas em 2003 pelo Brasil e pela Argentina.³ A partir de então, as negociações giraram em torno da discussão desses projetos e de anteprojetos apresentados por aqueles países e de um outro Grupo Técnico interno estabelecido pela CPC. Devido à posição uruguaia, que era contrária à criação do Parlamento, as negociações esfriaram e não avançaram; o que mudou com a vitória nas eleições do novo presidente uruguaio, Tabaré Vazquez. Isso porque o novo presidente, o qual tem o mesmo alinhamento político que o presidente brasileiro, tem como objetivo o fortalecimento do Mercosul e o avanço da integração do bloco.

Diante disso, a CPC decidiu retomar as negociações com ânimo renovado e estabeleceu, no início de 2005, uma Comissão Preparatória (com representantes dos quatro Membros), encarregada do acompanhamento do processo de instalação do Parlamento do Mercosul, e um GTAN, ao qual cabe a elaboração de uma proposta técnica de Projeto de Protocolo. O GTAN é composto por funcionários das Seções Nacionais da CPC e por outros funcionários que trabalham na estrutura do Mercosul.⁴

Até o momento, o GTAN, que já se reuniu por quatro vezes, deve procurar avanços nas negociações dos seguintes tópicos: competências e atribuições; proporcionalidade e número de parlamentares; modo de eleição dos parlamentares; mecanismo de tomada de decisão; e duração do mandato dos parlamentares. Em sua última reunião, foi elaborado um texto para o anteprojeto de Protocolo Constitutivo do Parlamento do Mercosul; no entanto, de acordo com fonte envolvida no processo, quando o Protocolo já estava praticamente negociado, o Paraguai apresentou reservas a todas as cláusulas que traziam alguma menção às palavras “proporcionalidade” e “maioria”.

A proposta

De acordo com o projeto atual de Protocolo, o Parlamento do Mercosul será um órgão unicameral de representação dos seus povos e substituirá a CPC. Hoje, a CPC, criada pelo Tratado de Assunção, é um órgão de representação dos Paramentos nacionais, de acordo com o Protocolo de Ouro Preto, e seus membros são designados pelos próprios Paramentos. Os integrantes do Parlamento do Mercosul, ao contrário, serão eleitos por sufrágio universal, direto e secreto – como constava da primeira proposta brasileira. Os parlamentares terão um mandato de 4 anos não reelegíveis, e não poderão acumular nem outros cargos nos demais órgãos do Mercosul nem mandatos legislativos ou executivos em âmbito nacional no período para o qual forem eleitos para o Parlamento.

O artigo 2 enumera os propósitos do órgão, e o artigo 3, os princípios norteadores de sua atuação. Fazem parte de seus propósitos, dentre outros: a representação dos povos do Mercosul, respeitada sua pluralidade ideológica e política; a defesa permanente da democracia, da liberdade e da paz;⁵ a promoção do desenvolvimento sustentável com justiça social e respeito pela diversidade cultural; e a garantia da participação dos atores da sociedade civil no processo de integração. Por sua vez, o pluralismo político, social e cultural, o repúdio à discriminação, o respeito aos direitos humanos e a solução pacífica de controvérsias são alguns dos princípios.

Com relação à competência do Parlamento a ser criado (artigo 4), nota-se que o rol de atribuições evoluiu consideravelmente desde a primeira proposta tanto em número quanto em especificidade. Além de zelar pela observância das normas do Mercosul (função de controle) e pela preservação do regime democrático nos Estados Parte, caberá ainda ao órgão apresentar um relatório anual sobre a situação dos direitos humanos nos Membros e aprovar o orçamento geral do Mercosul e a prestação de contas. Ademais, ainda com relação à sua função de controle, poderá requisitar informações das autoridades do Mercosul sobre o processo de desenvolvimento da integração, bem como convidar essas autoridades ou os presidentes *pro tempore* a apresentarem ou discutirem as medidas adotadas, ou a serem adotadas, no processo de integração.

O Parlamento do Mercosul também terá uma função consultiva, já que deverá

emitir pareceres sobre todos os projetos de normas do Mercosul que requererem aprovação legislativa em um ou em vários Estados Parte para que entrem em vigor em seu direito interno. Pode ainda, em uma função propositiva, apresentar projetos de normas, para serem considerados pelo CMC, e elaborar anteprojetos de normas, em especial os relativos à harmonização e ao mútuo reconhecimento das legislações nacionais, os quais serão encaminhados aos Paramentos nacionais para os efeitos de sua eventual consideração.

Também será função do Parlamento promover o desenvolvimento dos instrumentos da democracia representativa e participativa no Mercosul; neste sentido, organizará reuniões públicas com entidades da sociedade civil e dos setores produtivos sobre assuntos relacionados ao processo de integração. Além disso, estabelecerá mecanismos para recebimento, exame e, caso necessário, encaminhamento aos órgãos competentes, de petições, reclamações e queixas de qualquer particular dos Estados Parte que sejam relacionados a atos ou omissões dos órgãos do Mercosul. Este mecanismo, ressalte-se, a ser regulamentado em seu Regimento Interno, permitirá que o Parlamento atue como um *ombudsman* do processo de integração. Resta verificar, na futura regulamentação de tal mecanismo, se haverá a necessidade de que o nacional tenha sido atingido pelo ato para que possa apresentar uma petição (nova espécie de proteção diplomática, uma vez que o processo de integração possui caráter intergovernamental); ou será possível apresentá-la no melhor interesse do processo de integração, ou seja, sem que nacional tenha sido atingido pelo ato ou omissão do órgão do Mercosul.

O Parlamento se pronunciará por meio de declarações, relatórios, recomendações e pareceres. As primeiras possuirão caráter político; os segundos incorporarão os resultados das reuniões com a sociedade civil; as terceiras serão os documentos que, abordando assuntos da integração, deverão ser remetidos para o CMC; e os últimos consistem nos documentos exarados no exercício da análise das normas ou acordos internacionais que lhe são remetidos por seus órgãos decisórios.

Outros artigos tratam do processo de eleição dos representantes, da participação de Estados Associados, da incorporação de novos Membros e da independência do Parlamento.

O Impasse

Hoje, o principal ponto de desacordo consiste na fórmula de representação dos envolvidos no futuro Parlamento. A proposta brasileira, que conta com o apoio da Argentina, é de que, para ser um órgão de força real, é preciso que haja representação proporcional qualificada dos Estados Parte e que as decisões emanadas sejam tomadas por maioria. O Paraguai, por outro lado, é terminantemente contra tal proposta, e defende tanto que a participação dos Membros seja paritária quanto que as decisões continuem a serem tomadas por consenso; ou seja, sem modificações ao sistema atual da CPC.

O Brasil descarta a possibilidade de uma representação paritária e de tomada de decisão por consenso no Parlamento por três razões: implica em paralisia do órgão, pois um único membro pode frear a agenda; vai contra a regra de que cada parlamentar tem um voto; e permite um permanente questionamento de sua representatividade, devido às grandes assimetrias demográficas entre os Membros (os Estados com menor número de habitantes seriam sobre-representados). Segundo o Brasil, o Parlamento deve refletir as grandes diversidades política, social e cultural presentes na região representada.

A grande diferença entre o número de habitantes de cada um dos Estados, no entanto, também impossibilita uma representação proporcional exata. Razão pela qual o Brasil propõe a seguinte distribuição: 36 legisladores brasileiros, 31 argentinos, 16 paraguaios e 16 uruguaios. Tal fórmula obedeceria a seguinte proporção: 16 parlamentares até 10 milhões de habitantes; 31 até 100 milhões e 36 para os de mais de 100 milhões. Segundo essa fórmula, continua a haver uma subrepresentação dos Estados com maior população, ainda que de modo menos acentuado.

O Paraguai objeta a essa proposição pois acredita ser violadora do princípio de reciprocidade de direitos e obrigações consubstanciada no artigo 2 do Tratado de Assunção; e da regra do artigo 16, do mesmo instrumento, a qual determina que, durante o período de transição, as decisões do CMC e do Grupo Mercado Comum serão tomadas por consenso e com a presença de todos os Estados. Como o Mercosul não conseguiu consolidar um mercado comum, estaria ainda no período de transição, logo, a regra deveria ser válida para todos os órgãos com poder decisório do bloco.

Perspectivas

No comunicado conjunto dos Presidentes do Mercosul de 20 de junho de 2005, os presidentes manifestaram seu indeclinável desejo de avançar na formação de um parlamento eleito por sufrágio universal e voto direto e secreto da cidadania. Isso porque, enquanto plena expressão democrática, contribuirá tanto para o aprofundamento do processo de integração quanto para a consolidação da segurança jurídica e da institucionalidade do bloco na região.

Como dito, essa reunião terminou em um impasse; mas as negociações devem continuar no segundo semestre em reuniões com datas a serem definidas. Além disso, a CPC pretende promover seminários e encontros com o objetivo de aproximar as discussões sobre parlamento da sociedade civil e de demais instâncias dos Poderes Executivo e Legislativo dos Estados.

A presidência *pro tempore* do Mercosul está, no segundo semestre de 2005, com o Uruguai. Ao recebê-la, o Presidente Tabaré Vazquez comprometeu-se a adotar uma agenda regional que contemple a complementação produtiva; o acesso a mercados regionais, e a abertura de outros mercados; os instrumentos financeiros comuns; a complementação física e de comunicações; e a redação do projeto final sobre o parlamento regional. Ressaltou, por fim, que o Uruguai pretende não economizar esforços para que a parte institucional do bloco adquira um maior dinamismo, de modo a fazer com que o Mercosul supere a atual paralização, deixando claro que a negociação do Parlamento não será deixada de lado.

¹ 1. MERCOSUL/CMC/DEC. N.º 26/03

² 2. MERCOSUL/CMC/DEC. N.º 49/04

³ 3. Respectivamente, MERCOSUL/CPC/DIS.../2003 e MERCOSUR/CPC/ACTA 03/2003, ANEXO IV. Os documentos relativos ao processo de negociação sobre a criação do Parlamento do Mercosul e apresentados até 2004 podem ser encontrados em Fundación Konrad Adenauer e Comisión Parlamentar Conjunta (ed).

"Hacia el Parlamento del MERCOSUR: una recopilación de documentos." Montevideo: Fundación Konrad Adenauer, 2004.

⁴ A lista dos integrantes do GTAN encontra-se disponível em: http://www.europarl.eu.int/meetdocs/2004_2009/docs/DOCUMENTS/FD/Informe_Activ_Parlam_Mercosur_/Informe_Activ_Parlam_Mercosur_ES.pdf.

⁵ V. Protocolo de Ushuaia, de 24 de julho de 1998. Disponível em www.mercosur.org.uy

Protocolo de contratações públicas para o MERCOSUL: Implicações para o Brasil

Priscila Benelli Walker*

Este artigo tem como objetivo apontar a importância do Protocolo de Contratações Públicas para o Mercosul (Anexo à Decisão n.º 27/04 do Conselho do Mercado Comum, de 9 de dezembro de 2004), para o fortalecimento do Mercosul através de um maior acesso a mercados e transparência dos procedimentos, bem como identificar os benefícios e os futuros reflexos para o Brasil.

O Brasil atua em várias frentes de negociações comerciais: no âmbito multilateral, junto à Organização Mundial do Comércio (OMC); no regional, junto à Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e ao Mercosul; e, no birregional, com a União Européia (UE). O primeiro acordo sobre Compras Governamentais de que o Brasil é parte signatária é o Protocolo no âmbito do Mercosul. Essa iniciativa é significativa para o futuro posicionamento do Brasil nas demais frentes de negociação internacional e no desenvolvimento e implementação de políticas públicas internas.

Estrutura do Protocolo

O Protocolo estabelece normas gerais de contratação para a aquisição de bens, serviços e obras públicas, a partir de um determinado valor, por parte de entidades governamentais (em todos os níveis de governo) dos quatro Estados Partes do Mercosul. Pretende-se, assim, fortalecer o bloco regional e garantir a segurança jurídica dos agentes econômicos nacionais. Esses objetivos são possíveis tendo em vista dois conceitos fundamentais: acesso a mercados e transparência.

O Protocolo tem por objetivos proporcionar aos agentes econômicos dos Estados Partes tratamento não-discriminatório nos processos de contratações efetuadas pelas entidades públicas e garantir a transparência e a observância dos princípios básicos de legalidade, objetividade, imparcialidade e igualdade no processo de contratação pública (art. 1º).

As obrigações assumidas pelos Estados Partes com relação a acesso a mercados estão reguladas a partir do artigo 4º do Protocolo. Basicamente, cada Estado garante aos agentes econômicos dos demais Estados o respeito aos princípios da Nação Mais Favorecida (Art. 4º, Anexo I) e do Tratamento Nacional (Art. 5º, Anexo I).

Além disso, os Estados Partes não poderão discriminar agentes econômicos por afiliação ou propriedade estrangeira, bem como não poderão discriminar ou condicionar a execução das contratações públicas ao uso de bens e serviços domésticos ou à subcontratação de empresas nacionais.

O Protocolo estabelece as regras e os procedimentos para as contratações públicas, as quais serão realizadas mediante licitação pública ou contratação direta. Tais regras versam sobre qualificação e lista ou registro de fornecedores de cada Estado Parte; publicação de avisos de licitação e normas sobre as formalidade e os requisitos do edital; recebimento de oferta; adjudicação dos contratos; publicação dos resultados; reclamações e mecanismos disponíveis para a solução de controvérsias.

O Protocolo possui ainda os seguintes anexos: Anexo A – Reservas ao art. 2.1¹; Anexo I – Listas Positivas de Entidades; Anexo II – Listas Negativas de Bens; Anexo III – Listas Positivas de Serviços; e Anexo IV – Lista Positiva de Obras Públicas; Anexo V – Patamares; e Anexo VI – Exceções ao Tratamento Nacional. Cumpre esclarecer que os serviços e as obras públicas expressamente especificados nos Anexos III e IV estão incluídos no referido Protocolo, ou seja, as aquisições mediante contratação pública que versem sobre serviços ou obras listados estão submetidas ao Protocolo. Diferentemente ocorre na disciplina de bens. Todos os bens estão inicialmente englobados pelas contratações públicas objeto do Protocolo, com exceção daqueles expressamente determinados no Anexo II.

O Anexo V apresenta os patamares,² a partir dos quais, a aquisição de bens, serviços e obras mediante contratações públicas estarão sujeitas ao Protocolo. Note-se, que

apenas o Brasil estabeleceu o patamar para obras públicas, os demais países, conforme Anexo IV, irão tratar desse objeto em futuras negociações.

O Anexo VI contém as exceções parciais às obrigações de tratamento nacional de cada Estado Parte, garantindo a aplicação de preferências nacionais. Por exemplo, no caso da Argentina, se a diferença entre as propostas domésticas e as dos agentes econômicos dos outros Estados Partes não for superior a determinada porcentagem, dar-se-á preferência às propostas domésticas. O Brasil não possui qualquer exceção ao tratamento nacional.

Cenário Brasileiro – Lei de Licitações Públicas e Tratamentos Preferenciais

O Brasil, nos seus três níveis de governo (federal, estadual e municipal), movimenta aproximadamente 120 bilhões de reais em compras governamentais. Isto corresponde a cerca de 6 a 7% do PIB.

A Lei nº 8.666/93 (e as alterações da Lei nº 8.883/94) estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito da administração direta (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) e das entidades controladas direta ou indiretamente (fundos especiais, autarquias, fundações públicas, empresas públicas, sociedades de economia mista).

O critério de preferência da indústria nacional para desempate, presente na Lei 8.666/93, no entretanto, é questionado. Isso, porque a revogação do art. 171 da Constituição Federal de 1988 (CF/88), que autorizava tratamento favorecido para as empresas brasileiras de capital nacional, pela Emenda nº 06/95, tem sido interpretada por parte da doutrina como o afastamento do fundamento constitucional para conceder tratamento preferencial às empresas brasileiras. Dessa forma, a regra de preferência assegurada para bens e serviços produzidos ou prestados por empresa brasileira de capital nacional, produzidos no Brasil, ou produzidos ou prestados por empresas brasileiras, como critério de desempate, da Lei nº 8.666/93 seria inconstitucional. Ressalte-se que esse entendimento não é pacífico.

Na mesma linha de tratamento preferencial, o art. 24 da Lei nº 9.841/91³ dispõe acerca da prioridade à

Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, individualmente ou de forma associada, com processo especial e sem prejuízo nos termos da regulamentação desta lei face às licitações públicas. A prioridade concedida não é clara e objetiva, restando aos aplicadores uma interpretação subjetiva a fim de usar tal dispositivo legal para financiar a pesquisa, o desenvolvimento e o fomento das micro e pequenas empresas.

Da exposição feita acima sobre a legislação nacional sobre licitações públicas e algumas preferências concedidas às empresas nacionais e às micro e pequenas empresas, conclui-se que até a ratificação do Protocolo de Contratações Públicas para o Mercosul, o Brasil encontra-se numa posição cômoda em relação à obrigação de liberalizar as compras públicas aos agentes econômicos estrangeiros.

Ainda assim, o Brasil não tem uma política pública para compras governamentais que de fato induza o desenvolvimento tecnológico e a inovação, estimule a participação de micro e pequenas empresas, reserve setores estratégicos do mercado para a indústria nacional, tudo isso a fim de fomentar e desenvolver setores frágeis e estratégicos do mercado nacional.

“O Brasil não tem uma política pública para compras governamentais que induza o desenvolvimento tecnológico e a inovação”

Perspectivas futuras e Implicações para o Brasil

O Brasil não é parte de nenhum outro acordo sobre Compras Governamentais nos âmbitos da OMC, da ALCA e da UE-Mercosul. Assim, até que seja ratificado o Protocolo de Contratações Públicas para o Mercosul pelo governo brasileiro, a Administração direta ou indireta não está obrigada a seguir procedimentos ou regras para as licitações públicas que observem os princípios da nação mais favorecida, tratamento nacional ou não-discriminação com relação às empresas ou aos fornecedores estrangeiros.

Ainda sem um acordo internacional sobre compras governamentais, as licitações públicas nacionais devem seguir os princípios instituídos pela legislação nacional, tais como isonomia, legalidade, impessoalidade, moralidade e probidade administrativa na aquisição de bens, serviços ou obras pela Administração. O tratamento preferencial concedido às empresas nacionais somente é cabível como critério de desempate, nos termos do art. 3º da Lei 8.666/93 e para o fornecimento de bens e serviços de informática e automação, consoante previsto na Lei 8.248/91.

Pelo que se depreende, não existe no Brasil qualquer restrição à participação de empresas estrangeiras nas licitações públicas (com exceção do fornecimento de bens e serviços de informática e automação e a pesquisa e a lavra de recursos minerais, respectivamente disciplinados pela Lei 8.248/91 e pelo art. 176 CF/88). Assim, o Brasil não possui qualquer legislação que impeça a participação de agentes estrangeiros. E mesmo assim, o governo brasileiro não se utiliza das contratações públicas para aplicar um plano de política pública que, de fato, possibilite o favorecimento de pequenas empresas, o desenvolvimento e a proteção de setores frágeis do mercado nacional.

O Protocolo trará benefícios a alguns setores da indústria nacional brasileira, visto que em determinados setores, tais como serviços de construção, engenharia e outros, os agentes nacionais estão preparados para a concorrência interna, bem como possuem condições para competir nas contratações públicas dos Estados Partes. Portanto, a garantia de acesso a mercado, a observância de regras objetivas e transparentes e a segurança jurídica decorrentes do Protocolo, devem ser vistas como um estímulo à participação das indústrias e fornecedores brasileiros nas contratações públicas no âmbito do Mercosul.

Além disso, em decorrência das regras estabelecidas no Protocolo, agentes econômicos dos demais países do Mercosul poderão se interessar pelas licitações brasileiras. Essa maior participação de agentes estrangeiros poderá, desde que mantidas as exigências técnicas e de qualidade: (i) aumentar a concorrência e estimular a indústria nacional a se modernizar; (ii) reduzir os gastos do setor público, e (iii) reduzir as suspeitas de corrupção existente nas licitações públicas.

Conclui-se que a celebração do Protocolo é o primeiro passo para a liberalização do setor de compras do governo brasileiro. Ainda que seja um pequeno passo, visto que se limita aos países do Mercosul, entende-se que o Protocolo é do tamanho ideal para uma primeira experiência brasileira posto que possibilitará a análise:

1. das potencialidades brasileiras;
2. da adaptação dos setores econômicos (em relação à crescente participação estrangeira nas licitações públicas, na movimentação e no aprimoramento das condições para participar das contratações públicas nos outros países do Mercosul); e
3. da capacitação e do treinamento técnico da administração pública na implementação e na aplicação das obrigações assumidas no âmbito do Protocolo.

“Ainda que seja um pequeno passo, entende-se que o Protocolo é do tamanho ideal para uma primeira experiência”

Por fim, o Protocolo possui um papel importante para o governo brasileiro, visto que suas implicações e seus resultados servirão como elementos de comparação e análise úteis para o governo brasileiro nas várias frentes de negociações internacionais sobre compras governamentais.

** Advogada, Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito da USP.*

¹ Art. 2.1: “O presente Protocolo se aplica às contratações públicas que as entidades de todos os níveis de governo, federais e sub-federais, celebrem para a aquisição de bens e serviços, qualquer que seja sua combinação, incluídas as obras públicas, mediante qualquer método contratual, sem prejuízo das reservas dos Estados Partes estabelecidas no Anexo A. As entidades detalham-se no ANEXO I, os bens, serviços e obras públicas nos ANEXOS II, III e IV.”

² Arg: US\$150.000; Bra: US\$ 75.000; Par: US\$200.000; e Uru: US\$200.000.

³ “Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento diferenciado, simplificado e favorecido”

MP252 – política industrial nos limites das regras da OMC

Michelle Ratton Sanchez*

A Medida Provisória (MP) 252 vai ao encontro da política industrial formulada pelo Governo Lula. Em contraposição à MP 232, conhecida como “MP do mal”, a MP 252 foi recebida pelo setor industrial como a “MP do bem”. Se o leão está mais manso para alguns setores, o risco agora é que outras feras possam questionar o Brasil, na OMC.

O Governo Lula lançou em 2004 as linhas de uma política industrial para o Brasil e elegeu quatro setores prioritários: semicondutores, software, fármacos e medicamentos e bens de capital¹. Desde a aprovação das diretrizes, em fins de 2003, foram poucas as medidas para a implementação da política. O que pareceu dar um sentido contrário à política de estímulo foi a publicação da MP 232, sobre tributação da renda, em dezembro de 2004². A MP 232 incrementou a carga tributária – nada singela no Brasil – e então passou a ser vulgarmente conhecida como “MP do mal”.

O sentido da discussão parece ter se revertido não apenas com as alterações no conteúdo da MP 232, mas também com a publicação da MP 252 no último mês de junho³. A MP 252 basicamente institui regimes especiais de tributação para alguns dos setores indicados como prioritários na política industrial. Algumas das atividades abrangidas pelo benefício fiscal da MP são: (I) atividades de desenvolvimento de software e prestação de serviços de tecnologia da informação e (II) aquisição de bens de capital. Para cada uma dessas atividades, há um programa específico: REPES – Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços e Tecnologia da Informação e RECAP – Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras.

A MP é mais extensa do que isso, mas aqui interessa a análise do REPES e do RECAP.

A MP 252 sob os olhares do ASMC e do GATS

A disciplina mais detalhada sobre subsídios no sistema multilateral de comércio encontra-se no Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC (ASMC). Esse acordo é parte do Anexo 1A ao Acordo Constitutivo da OMC, sobre o

comércio de bens. Por isso pode ser aplicado apenas a esse gênero do comércio internacional e não ao comércio de serviços.

Assim sendo, o RECAP fica sujeito às regras do ASMC e o REPES, ao regulamentar desenvolvimento de software e prestação de serviços, às regras do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (acrônimo GATS, em inglês).

O ASMC é um acordo complexo, em que definições gerais são apresentadas ao lado de exceções e proibições dispersas ao longo do Acordo, seus anexos e notas de rodapé. Por isso, o jogo de ligar os pontos do Acordo face a programas específicos torna-se um exercício trabalhoso do qual podem derivar diversas figuras, algumas proibidas e outras que, ainda que não tão liberais, sejam permitidas.

“O ASMC é um acordo complexo, em que definições gerais são apresentadas ao lado de exceções e proibições dispersas”

O RECAP consiste em um regime de tributação favorável para aquisição de bens de capital e destina-se apenas a pessoa jurídica que tenha 80% de sua renda bruta vinculada à exportação⁴. Tal benefício não pode ser aplicado por empresas que estejam submetidas ao regime de incidência cumulativa da Contribuição PIS/PASEP e da COFINS. Em geral, no Brasil, estão submetidas a esse regime empresas que declarem seus impostos com base no lucro

presumido ou estejam submetidas ao SIMPLES, na sua maioria empresas de pequeno e médio porte⁵.

Ao contrapor as condições do RECAP em relação à definição de subsídio do ASMC, configura-se a isenção do PIS/PASEP-importação e da COFINS-importação (art. 15, MP 252) como uma contribuição

termos do ASMC? Essas perguntas são levantadas hoje no Brasil e em outros países, sobretudo pelo interesse em se questionar o lado “bom moço” do Brasil em destaque nos últimos meses, considerando-se os contenciosos do açúcar (WT/DS266) e do algodão (WT/DS267) e sua defesa nas negociações da liberalização do comércio de produtos agrícolas.

“O RECAP consiste em um regime de tributação favorável para aquisição de bens de capital e destina-se apenas a pessoa jurídica que tenha 80% de sua renda bruta vinculada à exportação”

financeira pelo Governo, já que receita pública deixa de ser recolhida, e isso confere uma vantagem àquele que adquire o bem de capital, conforme art. 1.a.I(ii) do ASMC. Portanto, o RECAP é um subsídio.

No entanto, para estar sujeito às regras do ASMC, o subsídio tem que ser específico nos termos do art. 2 do ASMC. Se, por um lado, pode-se argüir que os benefícios do RECAP possuem “critérios objetivos”⁶, de acordo com o art. 2.1(a), e, portanto, não sejam específicos, pode-se também recorrer diretamente ao art. 3 e defini-los como subsídio proibido, o que lhe traria especificidade.

O fato de o RECAP vincular os benefícios ao desempenho exportador das empresas importadoras de bens de capital é que pode configurá-lo como um subsídio proibido (art. 3.1(a) do ASMC). Não é preciso recordar que o caso de maior projeção no qual o Brasil esteve envolvido sobre essa mesma temática foi o caso Embraer (WT/DS46). Mas, aqui, os elementos são diferentes.

O Anexo I que relaciona alguns tipos de subsídios proibidos faz referência ao caso de isenção ou remissão de impostos indiretos, conforme definição da nota 58 do ASMC. Será que o RECAP pode ser enquadrado nessa categoria? Quais seriam os argumentos do Brasil para defesa do RECAP como um programa legal nos

Pode haver interesse dos Membros, então, em questionar a natureza dos subsídios concedidos sob o RECAP. Nesse contexto, o Brasil pode ser chamado para consulta por qualquer outro Membro da OMC e, caso não chegue a entendimentos mutuamente acordados em 30 dias, pode ser questionado no OSC (diretamente ao Painel) (art. 4 ASMC). Veremos...

No caso do REPES, sujeito às regras do GATS, o art. XV desse Acordo estabelece que os Membros deverão negociar sobre a regulamentação de subsídios (considerados como medidas

distorcivas do comércio) a setores de serviço. Ainda que hoje não haja regulamentação específica sobre subsídios para esse tipo de comércio, com base no art. XV.2, os Membros podem entrar em consulta sobre medidas do gênero. O Brasil pode também ser convocado para tal por outros Membros da OMC. Veremos....

A pergunta central hoje é: então países em desenvolvimento não têm mais como implementar política industrial? Quais instrumentos restam a países com o Brasil? Mais do que verter para a queda da escada⁷, sob um olhar mais otimista, pode-se verificar se não resta, pelo menos, uma parte da escada presa ou o quanto é possível suspendê-la novamente...

Outras partes da escada

Aspectos negativos do ASMC são apontados desde a conclusão da Rodada Uruguai, sobretudo, para os países em desenvolvimento, que indicam: (i) a restrição da margem de liberdade dos Estados para desenvolver políticas públicas, (ii) a consolidação de uma tecnicidade e um grau de complexidade que pouco

dominam, e, ainda (iii) ter regras de tratamento especial e diferenciado muito limitadas ou quase inócuas⁸. No entanto, cabe a ressalva de que, em princípio, subsídios não específicos são admitidos pelo ASMC e, além disso, outros subsídios ainda que específicos também podem ser adotados e não serem proibidos de antemão (caso dos recoráveis e não-recoráveis, conforme os arts. 5 e 8 do ASMC).

Aos formuladores de políticas públicas, inclusive industrial, cabe hoje o exaustivo exercício de identificar as exceções e os vácuos de regulação do ASMC para encontrar o seu espaço. No caso do RECAP, partindo-se da hipótese de que venha a ser classificado como subsídio proibido, será lamentável que o Brasil tenha valido-se do modo mais grotesco para definir um subsídio. Inclusive, o próprio Órgão de Solução de Controvérsias da OMC chegou a mencionar ser essa uma hipótese insólita: *“El supuesto más sencillo, y por ello tal vez el menos frecuente, es aquel en que la supeditación a las exportaciones figura expresamente en los propios términos de la ley, reglamento u otro instrumento legal.”* (Canadá – autos, WT/DS139/AB/R, par. 100). Aprovar uma regulamentação interna que seja na letra da própria norma contrária aos compromissos assumidos nos

“A pergunta central hoje é: então países em desenvolvimento não têm mais como implementar política industrial? Quais instrumentos restam a países com o Brasil?”

Acordos da OMC é sinal de grande ousadia e confiança do Governo em apostar que o RECAP não seja classificado como medida vinculada ao desempenho exportador.

Não seria necessário burlar as regras de OMC, nem “de direito” nem “de fato”. Dentro dos limites dos Acordos da OMC, acredita-se que ainda haja espaço para a definição de outras formas de subsídios e

promoção do desenvolvimento econômico. Inclusive, os países desenvolvidos procuram fazer isso. Em caso mais extremo, em que se confirme que não resta mais nenhum degrau ou corrimão da escada para os países em desenvolvimento...

... é preciso negociar, de forma ativa e propositiva.

Negociações em curso

A Rodada Doha, iniciada em 2001, estabeleceu um mandato abrangente e que deve permear o desenvolvimento. Nos termos do parágrafo 28 da Declaração de Doha fica o mandato para esclarecimentos e necessárias melhoras do ASMC, "tendo em consideração as necessidades dos Membros em desenvolvimento e de melhor desenvolvimento relativo".

O Brasil, até o momento, restringiu-se a apresentar apenas proposta para alteração de um dos itens da Lista Ilustrativa sobre subsídios proibidos (o item (k)). Nota-se, portanto, que se há necessidade em suspender a escada novamente, há uma carência de propostas nesse sentido por parte do próprio país. A proposta brasileira na mesa tem evidente fundamento na experiência do caso Embraer (WT/DS46). É legítima a questão: aguardamos mais uma experiência para apresentar outras propostas de reforma do ASMC?

No mesmo sentido, no tocante ao GATS, as negociações estão abertas do mandato de Doha. Sabe-se que a negociação para a liberalização e regulamentação do comércio de serviços interessa, sobretudo, aos países desenvolvidos, em especial Estados Unidos e Comunidades Européias. Por essa razão, também não é segredo na negociação de que os avanços em GATS são evidentes contrapartidas (*trade-offs*) em relação à negociação em agricultura¹⁰. As negociações estão traçadas tanto na parte setorial quanto em relação a temas horizontais (o que inclui subsídios). No mesmo sentido, apesar de algumas propostas brasileiras quanto à negociação de serviços, nenhuma chega a apresentar uma sistemática de subsídios que preserve as margens necessárias para a implementação das políticas públicas almejadas pelo Governo.

Estes não são casos de espera. A negociação está aberta e a próxima Conferência Ministerial será em dezembro.

* Professora da Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (DireitoGV) e pesquisadora do Núcleo de Direito e Democracia do Centro Brasileiro de Análises e Planejamento (CEBRAP).

¹ Cf. *Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior*, de 23 de novembro de 2003. Disponível: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/ascom/apresentacoes/Diretrizes.pdf>

² Convertida, com alterações significativas, na Lei nº 11.119, em 25 de maio de 2005.

³ Para acesso à íntegra do texto da MP 252, v. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Mpv/252.htm

⁴ O montante de 80% deve ser considerado em relação ao ano anterior e nos próximos dois anos ou, caso a empresa não tenha atingido o percentual no ano anterior, nos três anos seguintes (art. 14, MP 252).

⁵ Cf., para PIS/PASEP, Lei nº 10637/02 (art. 8º, II) e, para COFINS, Lei nº 10.833/03 (art. 10, II).

⁶ Nos termos da nota 2 do ASMC, "critério objetivo" é quando as condições definidas não favorecem determinadas empresas. Apesar de haver critérios para se vincular à sistemática do imposto presumido, toda e qualquer empresa pode optar por aquela do lucro real. Os critérios podem, nesse sentido, ser indicados como horizontais e "objetivos".

⁷ Referência ao artigo neste periódico de Alessandro Octaviani, ao citar o professor Ha-Joon Chang e sua obra *Chutando a escada – a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*, trad. Luiz Araújo, São Paulo: UNESP, 2004.

⁸ As interpretações do art. 27 do ASMC no caso Embraer foram exemplares para o Brasil.

⁹ A respeito das negociações e os principais temas na mesa, incluindo propostas do Brasil, v. artigo de Adriana Dantas, Michelle Ratton Sanchez e Rabih Nasser, "Subsídios e medidas compensatórias", in Vera Thorstensen e Marcos Jank, *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*, São Paulo, Aduaneiras, 2005, pp. 187-207.

¹⁰ No mesmo sentido da nota anterior, sobre as negociações em GATS, v. artigo Amâncio Jorge de Oliveira, Carlos M. Mirandola, Fabio Rua, Manoel Galdino e Zuleika Arashiro, "Serviços", *Ibidem*, pp. 117-154.

Agenda dos Conselhos e Comitês da OMC

julho

25-26

Grupo de Negociação de Regras - RTAs

25-26

Grupo de Negociação de Facilitação de Comércio

26 e 28

Órgão de Revisão de Políticas Comerciais - Egito

28-29

Órgão de Solução de Controvérsias*

27 e 29

Conselho Geral

agosto

31

Órgão de Solução de Controvérsias

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

Agenda das negociações regionais

ALCA

Reunião Ministerial (sem previsão)

Mercosul

27-29.07.05

Reunião Ordinária da Comissão de Comércio do Mercosul (Montevidéu)

01-05.08.05

Reunião Preparatória do Grupo Mercado Comum (Montevidéu)

29-31.08.05

Reunião Ordinária da Comissão de Comércio do Mercosul (Montevidéu)

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 >
CITES	< http://www.cites.org >

Acordo Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima
<<http://unfccc.int/2860.php>>

Ministério da Ciência e Tecnologia sobre a UNFCCC
<<http://www.mct.gov.br/clima/>>

Convenção sobre Biodiversidade
<<http://www.biodiv.org/default.shtml>>

Comitê Brasileiro do PNUMA
<<http://www.brasilpnuma.org.br/index.htm>>.

ÍNDIA E ÁFRICA DO SUL

Instituições governamentais sul africanas
<<http://www.gksoft.com/govt/en/za.html>>

Instituições governamentais indianas
<<http://goidirectory.nic.in/>> e <<http://indiaimage.nic.in/>>.

MRE. Acordos Bilaterais Brasil-Índia

<<http://www2.mre.gov.br/dai/biindia.htm>>

MRE. Acordos Bilaterais Brasil-África do Sul

<<http://www2.mre.gov.br/dai/biafrica.htm>>

MRE. Acordos Regionais Mercosul-Índia

<http://www.mre.gov.br/portugues/politica_externa/mercosul/india/index.asp>

MRE. Acordos Mercosul - União Aduaneira da África Austral (SACU)

<http://www.mre.gov.br/portugues/politica_externa/mercosul/sacu/index.asp>

OMC. Informações sobre a Índia

<http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/india_e.htm>

OMC. Informações sobre a África do Sul

<http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/south_africa_e.htm>

The South Africa Institute of International Affairs

<<http://www.saiia.org.za>>

Documentos OMC

Controvérsias OSC/OMC

17.06.05 Circulado o Relatório do Painel na controvérsia *DS299 - European Communities — Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea*

20.06.05 Circulado o Relatório do Painel no caso *DS282 United States — Anti-dumping measures on oil country tubular goods (OCTG) from México*, apresentado pelo México contras os Estados Unidos

20.06.05 Adotado/aprovado o Painel na controvérsia *DS301 European Communities — Measures affecting trade in commercial vessels* apresentado pela Coréia em face das Comunidades Europeias (circulado em 22.04.05)

23.06.05 Circulado o Relatório do Painel na controvérsia *DS245 Japan — Measures affecting the importation of apples* apresentado pelos Estados Unidos contra o Japão

25.04.05 Circulado o Relatório do Órgão de Apelação no caso *US-DRAMS* apresentado pela Coréia (DS296)

Documentos e relatórios

30.06.05 Publicação do *World Trade Report* : Disponível em:
<http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report05_e.pdf>