

- 1 Crise financeira global ofusca negociações comerciais
Hélio Tollini
- 3 O contencioso do algodão: a experiência pelo olhar do setor
Danilo Honorio da Silva
- 4 As perspectivas para o Brasil no caso de fracasso da Rodada Doha
Liza Sant'Ana Lima
- 6 O baixo custo da Rodada Doha para a União Européia
Surupa Gupta
- 7 Propriedade intelectual e acesso a tecnologias ambientais
Ellen 't Hoen
- 10 A OMS e sua Estratégia Global para a saúde pública
Ellen 't Hoen
- 12 O BNDES como ator da integração na região sul-americana
- 14 Biocombustíveis: perspectivas de reformas nas condições de trabalho
- 16 Os contenciosos comerciais e a agenda brasileira
Jorge Fontoura
- 18 O desafio da competitividade para as exportações brasileiras



ICTSD

International Centre for Trade and Sustainable Development

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS



DIREITOGV

ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO

Crise financeira global ofusca negociações comerciais

Apesar dos avanços nas negociações comerciais da Rodada Doha, neste ano, o comércio internacional tem ficado nos últimos dois meses em segundo plano face ao clima econômico global, cada vez pior. Os governos ainda desejam finalizar a Rodada, mas, ultimamente, o foco tem sido direcionado para o fortalecimento dos sistemas bancários e financeiro mundiais, de modo a evitar uma profunda e duradoura recessão.

Centenas de bilhões de dólares já foram investidos, nesses últimos meses, para salvar bancos e garantir depósitos. Alguns Bancos Centrais também cortaram suas taxas de juros com a esperança de estimular o comércio; mas a verdade é que o crédito continua escasso e o mercado de ações ainda está extremamente volátil.

Logo após o colapso do setor bancário da Islândia, o Fundo Monetário Internacional (FMI) preparou, pela primeira vez na história, um pacote de resgate para um país membro da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE). A Hungria já recebeu empréstimos do FMI e Bielorrússia, Paquistão e Ucrânia são exemplos de outros países que estão na fila para receber ajuda.

Os resultados da Rodada Doha, entretanto, ficarão mais prejudicados pelos crescentes temores de uma recessão mundial do que pelas turbulências enfrentadas pelo sistema financeiro.

Grandes economias temem recessão

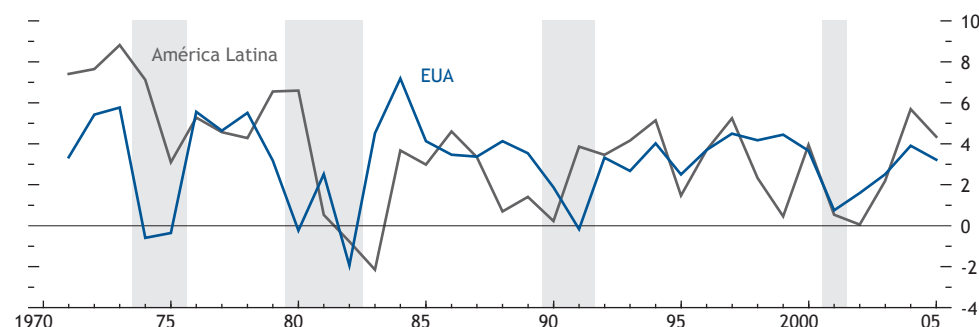
Entre julho e setembro, a economia dos Estados Unidos da América (EUA) retraiu 0,3%, a maior queda de seu Produto Interno Bruto (PIB) desde 2001. Pela primeira vez em 16 anos, o PIB do Reino Unido diminuiu 0,5% durante o mesmo período. Após uma década e meia de crescimento, a economia da Espanha retraiu-se. França e Japão também enfrentam uma recessão.

Os principais produtores de automóveis nos EUA e na Europa operam em déficit, o setor imobiliário permanece fraco, e varejistas encontram-se à beira da falência. Os gastos dos consumidores caem drasticamente nas maiores economias mundiais e o nível de apreensão em relação ao desemprego sobe. Nos EUA, 760.000 empregados foram despedidos durante os primeiros nove meses do ano e, no Reino Unido, este número foi de 164.000 entre junho e agosto.

Você sabia?

Que os períodos de recessão nos Estados Unidos da América (EUA) coincidem com períodos de significativas reduções de crescimento na América Latina...

Recessões nos EUA e crescimento real do PIB (%)



Fonte: Banco Mundial, Indicadores de Desenvolvimento Mundial e cálculos do Fundo Monetário Internacional (FMI)

Editorial

Estimado(a) leitor(a),

O artigo de abertura do quinto número do Pontes Bimestral aborda a relação entre a atual crise financeira mundial e as negociações comerciais na OMC. O artigo analisa como a crise poderá prejudicar o andamento das negociações da Rodada Doha e de outras questões de importância mundial como as mudanças climáticas.

A conformação dos artigos da seção "OMC em foco" foi pensada com o objetivo de apresentar ao leitor as principais alternativas comerciais em debate após o fracasso das negociações durante a reunião mini-ministerial, ocorrida em julho deste ano em Genebra. Para tal, convidamos especialistas em comércio internacional para analisar as perspectivas comerciais de Brasil, Índia e União Européia (UE), cujas posições foram determinantes para os resultados da mini-ministerial. Na mesma seção, o leitor encontrará um artigo sobre uma perspectiva da ABRAPA sobre o contencioso do algodão por Hélio Tolini.

Surupa Gupta e Liza Lima nos trazem elementos de natureza interna que explicam os posicionamentos adotados por Índia e UE ao longo das negociações.

Por sua vez, Danilo Honório traça uma análise dedicada aos interesses defendidos pela delegação brasileira na reunião mini-ministerial e delineia algumas perspectivas nas quais o Brasil poderá buscar vantagens comerciais.

Em complementação ao artigo de Danilo Honório, a Equipe Pontes convidou Jorge Fontoura para debater algumas frentes em que o Brasil pode buscar potenciais painéis, sob a premissa de que a estratégia que alguns Membros da OMC será reivindicar em outros âmbitos vantagens comerciais que não obteve nas negociações da Rodada Doha.

Esta edição traz ainda um artigo, de autoria de Vanessa Lowenstein, sobre a relação entre bens ambientais e propriedade intelectual; e outro sobre a importância da estratégia global da OMS sobre questões de saúde pública.

Nas seções "Análises Regionais" e "Brasil" apresentamos artigos sobre o BNDES como instituição de desenvolvimento regional, um artigo que trata das questões trabalhistas envolvidas na produção de etanol, e outro sobre a competitividade das exportações brasileiras.

Esperamos que o conteúdo deste número da publicação *Pontes entre o Comércio e o Desenvolvimento Sustentável* lhes agrade. Encorajamos nossos leitores a consultar também nossa publicação quinzenal (Pontes Quinzenal).

Atenciosamente,

Equipe Pontes

A fenomenal taxa de crescimento chinesa caiu pela primeira vez em dois anos e meio, e a Índia também enfrenta desaceleração (apesar disso, ambas economias continuam crescendo a 9 e 7,5 % ao ano, respectivamente). Para esses gigantes, uma consequência direta da contração do mercado é a retração de suas exportações. Os centros de telemarketing indianos, por exemplo, devem cortar um quarto de sua força de trabalho e, na China, inúmeros exportadores de brinquedos já faliram.

Lamy pede conclusão da Rodada

Os Membros da OMC tendem, a partir de agora, a considerar suas opções de liberalização comercial com base em medidas de combate à crise, afinal os países precisam manter seus empregos e suas receitas. Será que, em tempos de incerteza, os países ainda possuirão coragem política necessária para cortar subsídios de seus agricultores e pescadores, reduzir tarifas protecionistas e abrir seus setores de serviços à competição global?

O Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, acredita que sim. Em recente conferência na Universidade de Berkeley, Califórnia, Lamy assegurou que, em tempos ruins, o comércio impacta positivamente na estabilização da economia global.

Iniciativas de financiamento comercial

Apesar do positivismo de Lamy, uma série de países em desenvolvimento (PEDs) já enfrenta dificuldades para financiar suas exportações. Isto se deve, majoritariamente, à escassez de crédito comercial para seguros, garantias e remessas. Por essa razão, Pascal Lamy convocou os maiores fornecedores mundiais de crédito para uma reunião no dia 12 de novembro, para buscar soluções. O Brasil também já solicitou ao grupo de trabalho sobre comércio, dívidas e finanças da OMC que apresente soluções possíveis aos efeitos da crise dos bancos (ver Pontes Quinzenal n. 18, 13 de outubro de 2008).

Em resposta a estas preocupações, o Banco Mundial aumentou, em outubro passado, o seu programa de comércio e finanças de US\$ 1 bilhão para US\$ 1,5 bilhão. O FMI, por sua vez, criou um programa de empréstimos de curto prazo para ajudar mercados emergentes a superar, temporariamente, os problemas de liquidez causados pela crise de créditos e fuga de investimentos. Países como Brasil, México e Coreia do Sul, por exemplo, poderão tomar emprestado até cinco vezes o valor de sua quota anual, sem precisar cumprir as demandas de aumento da taxa de juros e cortes dos gastos públicos.

Crise afeta outras áreas

O Secretário Geral das Nações Unidas, Ban Ki-moon, também teme que países doadores venham a cortar seus gastos com a assistência ao desenvolvimento, o que inclui a concessão de US\$16 bilhões prometidos para o cumprimento dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio das Nações Unidas. Ban Ki-moon ressaltou que a conferência sobre Financiamento para o Desenvolvimento, marcada para o final do mês de novembro, em Doha, Qatar, será uma importante oportunidade para assegurar que a atual crise financeira não enfraqueça os compromissos de ajuda internacional. A conferência também deve reavaliar o papel do comércio para a diminuição da pobreza.

O combate às mudanças climáticas é mais uma área que pode ser afetada pela crise financeira. Preocupados com sua competitividade, os países membros da União Européia - líderes em redução da emissão de carbono - não sabem se devem ou não manter seus objetivos de emissão de gases de efeito estufa. Qualquer redução unilateral desses objetivos poderá ter um efeito desastroso sobre a conferência do clima que ocorre em Poznań, Polônia, em dezembro próximo, uma vez que seu objetivo é a negociação de um acordo que suceda o Protocolo de Quioto. Yvo de Bôer, chefe do secretariado da Convenção das Nações Unidas para o Clima, reconhece essas possibilidades e prevê um futuro sombrio para a proteção do clima caso estas negociações sigam os passos de insucesso alardeados para a Rodada da Doha.

Será que, em tempos de incerteza, os países ainda possuirão coragem política necessária para cortar subsídios de seus agricultores e pescadores, reduzir tarifas protecionistas e abrir seus setores de serviços à competição global?

Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em Bridges Monthly Trade Review Ano 12, n. 5, out-nov. 2008

O contencioso do algodão: a experiência pelo olhar do setor

Hélio Tollini*

O contencioso do algodão na Organização Mundial do Comércio (OMC) despertou a atenção de muitos países. No Brasil, o caso recebeu atenção crescente da mídia após a decisão favorável do painel da OMC. Em vários aspectos, o contencioso foi pioneiro na história da Organização e criou algumas facilidades para eventuais demandas futuras. Este artigo discute os eventuais ganhos para o Brasil e para o setor produtivo com o contencioso do algodão, bem como pontos pendentes para a retaliação.

Os produtores de algodão do Brasil competem com o algodão estadunidense há décadas. O algodão estadunidense conta com subsídios do governo desde 1934. São, portanto, 74 anos de estímulos adicionais e de proteção que o algodão estadunidense recebe. Sabe-se que é difícil se livrar de uma prática, especialmente quando os beneficiários passam a ser grandes corporações envolvidas no agronegócio. Aliadas aos consequentes prejuízos para o setor brasileiro no mercado internacional, essas foram algumas das razões para um início de um contencioso pelo Brasil contra os Estados Unidos da América (EUA), na OMC.

Quando se iniciaram as consultas do caso do algodão (WT/DS267) na OMC, em 2002, poucos acreditavam na vitória brasileira. Mesmo depois da decisão favorável ao Brasil pelo painel, confirmada na instância de apelação, simplesmente não se acreditava que os EUA eliminarão os subsídios em questão. Fica agora essa questão para o momento da retaliação, em análise pelo Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC).

Este artigo pretende apresentar alguns detalhes do contencioso do algodão, do ponto de vista do setor envolvido. A discussão é dividida, a seguir, em quatro partes principais: (i) pequeno histórico do contencioso na OMC; (ii) relevância da vitória brasileira; (iii) realização dos prognósticos quanto ao processo; e (iv) análise das dificuldades da retaliação.

Histórico

Uma das fraquezas do setor agrícola brasileiro, em geral, é a falta de associações devidamente mobilizadas por parte dos produtores. Como consequência, o poder de barganha acaba sendo baixo face àquele das empresas com as quais negociam. Os produtores de algodão, no entanto, são uma exceção: organizaram-se em torno da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (ABRAPA). E, a contribuição dessa associação foi de extrema relevância para o sucesso do contencioso do algodão na OMC.

As consultas do caso iniciaram-se em 2002 e, em março de 2005, o OSC adotou os relatórios do painel e do Órgão de Apelação. Foram à época apresentados prazos para que os EUA eliminassem os subsídios à exportação e para a eliminação de subsídios de apoio interno.

Com a decisão não foi cumprida pelos EUA, no mais recente capítulo desta história, o Brasil solicitou formalmente à OMC a definição da modalidade e do valor da retaliação. Foi indicado o valor de US\$4 bilhões: US\$ 3 bilhões pelos subsídios à exportação e US\$1 bilhão pelos subsídios de apoio interno. Esse valor é indicativo e certamente será o alvo das discussões que ocorrerão nos próximos meses, até que a OSC se posicione a respeito.

Quanto à modalidade, o Brasil pediu a retaliação nas áreas de propriedade intelectual e de serviços. Caso autorizada, esta será uma retaliação “cruzada”, uma vez que não ocorrerá no mesmo setor do contencioso em questão (bens). A justificativa do Brasil é que o valor do comércio com os EUA na área do algodão não é suficiente para a retaliação direta de US\$4 bilhões.

Relevância da vitória brasileira

Evidentemente, os produtores de algodão brasileiros esperam que a retaliação traga algum benefício para eles como compensação aos prejuízos suportados ao longo dos anos. Uma expectativa otimista por parte do setor era de que, a partir de uma decisão do OSC favorável ao Brasil, os EUA eliminarão, ao menos, os subsídios a seus produtores de algodão. Para os que assim imaginavam, tem-se a impressão hoje de que o Brasil não foi efetivamente vitorioso. Constatamos, no entanto, que houve benefícios para o setor com a ação na OMC.

Em primeiro lugar, o contencioso do algodão mostrou que países em desenvolvimento (PEDs), a exemplo do Brasil, podem defender com sucesso suas vantagens comparativas no comércio mundial, o que contribui para ampliar o emprego e gerar renda para suas populações. Mais do que isso, o setor pode constatar que é possível um PED obter, nas ações levadas perante o OSC, uma decisão favorável mesmo contra um país desenvolvido. Ainda que não seja fácil enfrentar um contencioso na OMC, não se pensa mais que isso é impossível.

Em segundo lugar, o contencioso deu vazão a uma expectativa que não ocorreu na prática. Esperava-se à época que, devido a problemas orçamentários nos EUA, os subsídios agrícolas fossem cortados. Descobriu-se, contudo, que os subsídios agrícolas representam uma fração muito pequena do orçamento dos países industrializados, a ponto de a população nem sentir o peso da contribuição em seu bolso. O contencioso foi, então, a forma encontrada para pressionar os EUA para que os cortes esperados ocorressem. Hoje, com a recente crise financeira, tem-se novamente a expectativa de que a próxima administração dos EUA corte despesas e que os subsídios agrícolas sejam reduzidos, mas não se tem certeza disso. Por isso, mais uma vez, o procedimento de retaliação da OMC pode ser o instrumento mais eficaz para recompor o equilíbrio no mercado.

Em terceiro lugar, estima-se que o contencioso do algodão também tenha fortalecido a posição negociadora do Brasil na Rodada Doha da OMC. Essa constatação pode ser observada inclusive nas manifestações públicas de algumas autoridades brasileiras. O contencioso serviu não apenas como um exemplo, mas como um elemento de pressão. Neste contexto, diversos países associaram-se com o Brasil para defender a abertura dos mercados agrícolas.

A liberalização dos mercados é necessidade básica do desenvolvimento brasileiro e de outros PEDs. Não se trata de beneficiar os produtores de algodão do Brasil: eles serão beneficiados na medida em que puderem ocupar parte do mercado internacional hoje atendida por exportações estadunidenses subsidiadas. Abrir o mercado de algodão, entretanto, era o começo de um esforço para abrir o mercado de todos os produtos agrícolas, de forma semelhante ao que ocorreu com os mercados de produtos industriais - cujas tarifas de importação caíram, em média, de 40% para 4% durante as negociações da Rodada Uruguai.

Prognósticos

Não se pode negar que o ganho brasileiro no contencioso do algodão está concentrado no reconhecimento da qualidade de seu produto. A produção de algodão no Brasil foi reconhecida mundialmente como de alta tecnologia e isso fez até mesmo com que os grandes compradores de algodão voltassem suas vistas para o Brasil.

Outra vantagem está no fato de que agora se reconhece que é possível ganhar ações como a do algodão e, em consequência, o Brasil, juntamente com outros países, já considera novo contencioso para cobrir a competição injusta em relação a um conjunto de produtos da agricultura. Outros setores podem seguir esse exemplo, pois os contenciosos permitem que se busquem mais oportunidades para a agricultura brasileira.

Finalmente, o contencioso do algodão abriu novas fronteiras na cooperação entre o setor privado e o público. A competência do Ministério das Relações Exteriores e a cooperação com a ABRAPA foi a razão do sucesso do Brasil nessa ação na OMC. Ao trabalharem em conjunto, setor público e setor privado elevaram a capacidade brasileira internacional, uma fórmula essencial para se obter sucesso em ações como a do algodão.

As dificuldades da retaliação

É reconhecida a dificuldade para um país encontrar uma forma de retaliação que não prejudique o seu consumidor interno. O Brasil enfrenta hoje essa dificuldade. Fato é que, tendo chegado até aqui nas disputas e nas negociações - sem o cumprimento adequado da decisão pelos EUA -, não tem sentido deixar a oportunidade passar. O Brasil terá de retaliar e, se possível, encontrar uma forma de, dentro do total a ser retaliado, beneficiar o setor produtivo algodoeiro do país.

Certamente, esse é um assunto que deve ficar restrito às discussões internas do governo, como parte da estratégia do próprio Estado, o que não se pode é perder a dimensão crítica dos diversos interesses envolvidos.

Como observado, o montante da retaliação sugerida pelo Brasil indica que será necessário fazer uso da retaliação cruzada, atingindo outros setores econômicos. O painel da OMC deve julgar nestes próximos dias o valor da retaliação sugerido pelo Brasil e a modalidade em que ela se dará. Os setores de propriedade intelectual e serviços, sugeridos pelo Brasil, são os mais sensíveis aos interesses estadunidenses e podem prejudicar menos o consumidor brasileiro.

Sabe-se que há sempre a possibilidade, de um país mais forte, como os EUA, revidar a retaliação imposta por um país menos forte. Nesse sentido, antecipa-se a possibilidade de que, para evitar danos a setores exportadores importantes e à sua imagem internacional, os EUA proponham alguma negociação de compensação, como maior quota para algum outro produto de exportação. Defende-se, no entanto, que o Brasil siga nesse contencioso até o fim.

De acordo com as regras da OMC, o painel de árbitros tem 60 dias - até dezembro próximo, portanto - para definir a modalidade e o valor da retaliação. O histórico da OMC, contudo, mostra que esse prazo raramente é cumprido. Aguardemos.

De todo o exposto, uma nota final deve ficar: deve-se valorizar como o Brasil foi até agora vencedor, em função da competência do governo e do setor para enfrentar todas as dificuldades encontradas ao longo desse processo.

* Hélio Tollini é Ph.D. em economia e consultor nacional e internacional em política agrícola e política de pesquisa e desenvolvimento de sistemas. É consultor da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão - ABRAPA.

As perspectivas para o Brasil no caso de fracasso da Rodada Doha

Danilo Honório da Silva*

Quando a Rodada Doha parece naufragar em meio a divergências sobre os métodos e modalidades que determinariam os níveis de abertura comercial, sobretudo para bens agrícolas e não agrícolas, a estratégia do Brasil de privilegiar as negociações multilaterais em detrimento de acordos regionais e bilaterais passa a ser questionada. O objetivo deste artigo é analisar as alternativas do Brasil fora da esfera multilateral.

A primeira questão que se coloca é por que em determinadas situações os países preferem negociar acordos regionais em detrimento da liberalização multilateral. Não há uma explicação consensual para esta questão, porém os autores apontam fatores sociológicos, econômicos e políticos para a preferência pela via da integração regional¹.

A vertente sociológica dá ênfase ao papel das crenças e das identidades dos agentes para explicar a integração regional. É a chamada escola cognitivista das Relações Internacionais, que defende o poder das idéias e das comunidades epistemológicas de influenciarem a decisão dos Estados em perseguir a integração².

Os estudos econômicos acerca da integração focam, desde Viner, nos incentivos comerciais da integração, que residem na criação de comércio entre os Membros e no desvio de comércio, o qual ocorre quando as importações de países de fora do bloco são substituídas pelo comércio intra-bloco³. Segundo esses estudos, mesmo que os países afirmem, retoricamente, praticar um "regionalismo aberto", tal discriminação contra terceiros é um dos maiores incentivos à celebração de acordos regionais. Isso motiva os países a tentar disciplinar a formação de acordos regionais, desde o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês) de 1947⁴.

No campo da economia política, a integração é analisada como um jogo de poder e barganha. Assim, quando um país hegemônico utiliza seu poder político e econômico para forçar outros países a abrirem seus mercados e aderirem a regras mais restritivas, são maiores as chances de integração. Por outro lado, países com menor poder buscariam formar blocos econômicos para fortalecer sua posição de barganha frente a países e blocos mais fortes.

...mesmo que os países afirmem... praticar um "regionalismo aberto", tal discriminação contra terceiros é um dos maiores incentivos à celebração de acordos regionais.

O ponto comum a todas estas teorias encontra-se no nível de análise situado no plano externo. Contudo, também há uma vertente das Relações Internacionais que coloca ênfase nos fatores internos de um país como fonte de incentivo ou resistência à integração. Para essa vertente, cujo autor mais expoente é Robert Putnam, as negociações ocorrem em dois níveis: no nível internacional, com os demais países envolvidos, e no nível interno, em que a autoridade negociadora deve negociar as condições do acordo com seus constituintes internos, sejam eles o Congresso, os agentes econômicos e suas associações de classe, os sindicatos ou suas próprias burocracias internas.

Após os sucessivos impasses na Rodada Doha, houve muitas críticas sobre a ênfase brasileira nas negociações multilaterais, como se o fracasso dos entendimentos para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) ou para o acordo Mercosul-União Européia fosse resultado de uma opção do Brasil pela via multilateral, ou ainda por uma opção do Brasil pela integração do tipo Sul-Sul, em detrimento de acordos com países desenvolvidos.

No tocante às negociações da ALCA, estas não avançaram porque os Estados Unidos da América (EUA) insistiram em uma agenda ambiciosa, que ia muito além de um acordo de preferências e que produziria um texto desequilibrado, ao tentar extrair compromissos do tipo “OMC-plus” em áreas como serviços, compras governamentais, investimentos e propriedade intelectual. Além disso, os EUA negavam-se a negociar disciplinas além do nível multilateral (“OMC-minus”) em áreas chave para o Brasil, como barreiras técnicas, *antidumping* e subsídios agrícolas⁵.

Além disso, os EUA sabiam que bilateralmente poderiam extrair mais concessões de cada país do que por meio de uma negociação entre 34 países. Assim, os EUA rejeitaram a idéia dos dois níveis de compromissos proposto pelo Brasil e pelo Mercosul e partiram para a via bilateral, tendo assinado acordos com Chile, Colômbia, Peru, Panamá e com a área de Livre Comércio da América Central e República Dominicana⁶.

A estratégia do Brasil em privilegiar o Mercosul também é alvo de críticas por aqueles que preferem ver o país livre das amarras do bloco para negociar acordos bilaterais. No entanto, ao invés de ser abandonado, o Mercosul deveria ser aprofundado, por meio da eliminação das imperfeições na tarifa externa comum, do aperfeiçoamento do livre comércio de mercadorias entre os países e da aceleração dos trabalhos para, dentro de um prazo razoável, ser possível chegar ao estágio de mercado comum, que é o objetivo final estabelecido pelo Tratado de Assunção.

Caso o Brasil opte por aprofundar sua rede de acordos bilaterais, deve fazê-lo de modo consistente com a Decisão CMC N° 32/00⁷, a qual exige que o Mercosul negocie sempre em bloco. A medida mais óbvia seria tentar retomar as negociações com os EUA e com a União Européia (UE). No entanto, além das dificuldades inerentes às próprias negociações, tanto as condições políticas (com a perspectiva de vitória democrata nas eleições presidenciais estadunidenses) quanto econômicas (em virtude da provável recessão financeira mundial), diminuem as chances de sucesso destas iniciativas.

Além do Partido Democrata constantemente defender a inclusão de cláusulas trabalhistas e ambientais nos acordos comerciais, a própria recessão que se avizinha nos EUA torna o ambiente pouco propício ao livre comércio, já que os setores econômicos

e também os trabalhadores tendem a pedir maior proteção contra a competição externa. Na Europa, a mesma dificuldade será verificada caso a recessão seja tão grave a ponto de afetar a agricultura, já que a demanda por subsídios aumentaria e dificultaria até mesmo um acordo de quotas com o Mercosul.

Não obstante, o Brasil dispõe de alternativas para abrir mercados, principalmente aqueles emergentes, justamente onde as exportações brasileiras mais têm crescido nos últimos anos. Um possível caminho para conseguir tal abertura em outros países em desenvolvimento (PEDs) é a “Rodada de São Paulo” do Acordo do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC), no âmbito da Conferência das Nações Unidas para o

Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês). O SGPC é um acordo de preferências entre PEDs, entre os quais destacam-se Índia, Coréia do Sul, Malásia e Indonésia, além de muitos países africanos e do mundo árabe. Vale lembrar que no Acordo do SGPC o Mercosul já foi admitido como Membro e, portanto, pode negociar como bloco.

Todas estas estratégias podem ser perseguidas paralelamente à Rodada Doha, mas de modo algum devem ser vistas como substitutas ao sistema multilateral de comércio. Mesmo que a Rodada Doha fracasse, a OMC continuará a desempenhar um importante papel na supervisão das práticas comerciais dos países, na manutenção da estabilidade de regras e

na resolução de conflitos comerciais entre os Estados.

As recentes vitórias do Brasil contra os subsídios europeus e estadunidenses, nos painéis do açúcar (UE), do algodão (EUA) e do Programa de Crédito e de Garantias dos EUA são exemplos de como o sistema multilateral pode funcionar em favor de um comércio mais justo, mesmo sem o avanço da Rodada Doha. Obviamente que mais do que as vitórias no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, ao Brasil interessa principalmente a reforma das regras atuais do Acordo sobre Agricultura. Contudo, isso só será possível no âmbito da OMC, conforme já deixaram claro os próprios EUA e as Comunidades Européias.

Desta forma, pode-se concluir que o Brasil pode e deve perseguir acordos bilaterais ou bi-regionais para aumentar o acesso a mercados para produtos brasileiros, mas as verdadeiras prioridades encontram-se no aprofundamento do Mercosul e na preservação e aperfeiçoamento da regras e instituições multilaterais de comércio.

* Mestre em Relações Internacionais pela UnB, Professor em Cursos de Pós Graduação e Analista de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

¹ MANSFIELD, Edward; MILNER, Helen V. The political economy of regionalism. Columbia University Press: 1997.

² HASENCLEVER, Andreas; MAYER, Peter; RITTBERGER, Volker. Theories of international regimes. Cambridge University Press: 2001.

³ VINER, J. The customs union issue: Carnegie endowment for international peace. New York: 1950.

⁴ O GATT 1947 regulava a formação de acordos regionais por meio de seu art. XXIV, que foi incorporado ao GATT 1994, mas continua ineficiente para dar conta da complexidade dos acordos regionais modernos.

⁵ SILVA, Danilo Honorio. A formação da Área de Livre Comércio das Américas e os impactos na política externa brasileira. Tese de Mestrado. UnB: 2003.

⁶ Os Acordos com Colômbia e Panamá aguardam aprovação do Congresso dos EUA, ao passo em que o acordo com Peru está pendente de implementação, segundo dados do USTR. Os demais acordos estão em vigor.

⁷ Disponível em: www.mercosur.int

O baixo custo da Rodada Doha para a União Européia

Liza Sant'Ana Lima*

Na última reunião mini-ministerial da Rodada Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC), em julho de 2008, mais uma vez a agricultura constituiu o ponto sensível das negociações. Para surpresa geral, não foram os subsídios americanos nem as tarifas européias a causa mortis das discussões, mas sim o desacordo insuperável entre China, Índia e Estados Unidos da América (EUA) sobre um mecanismo de salvaguarda especial que deveria permitir aos países em desenvolvimento (PEDs) proteger seus mercados em caso de surto de importações¹. A União Européia (UE), que desta vez não foi responsabilizada pelo fracasso das negociações, lamentou-o profundamente, já que o custo da Rodada para o bloco nunca foi tão baixo.

O Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, prometeu não desistir após o fracasso da Rodada. Isso porque a possibilidade de um acordo nunca foi tão real: a convergência de posições foi obtida em 18 dos 20 temas relativos a acesso a mercados de bens agrícolas e industriais, 85% do trabalho que deveria ser feito. A partir disso, as negociações continuam em Genebra no seio dos comitês e, em um futuro próximo, Lamy almeja convocar uma nova Ministerial².

Considerando-se que a UE tem todo interesse na conclusão da Rodada Doha, cumpre recordar os principais aspectos da posição européia ao longo das negociações e analisar de que maneira tais custos podem contribuir a seu desfecho ou impedi-lo. Para tanto, faz-se necessário esclarecer a importância da agricultura para o bloco europeu, quase sempre mal compreendida.

A “exceção agrícola” européia

Enquanto nos PEDs os produtos agrícolas representam, em média, 40% do Produto Nacional Bruto (PIB), 35% das exportações e 70% dos empregos³, na União Européia a atividade agrícola representa 2% do PIB, envolve 3% da população e consome, paradoxalmente, quase 40% do orçamento comunitário⁴. A UE insiste, no entanto, em proteger seu setor agrícola. Por quê?

A preocupação da Europa com sua agricultura remonta à própria construção da Comunidade Econômica Européia (CEE), que priorizou a necessidade de os países europeus garantirem sua segurança alimentar após a Segunda Guerra Mundial. A Política Agrícola Comum (PAC), implantada a partir de 1962, foi a primeira, e durante vários anos a única, política realmente integrada da CEE. Por meio de subsídios à produção e da proteção do mercado europeu às importações, a PAC atingiu seu objetivo principal nos anos 1980 e, nesse mesmo período, começou a produzir excedentes dos principais produtos agrícolas quase de maneira subsidiada, ao passo que outros eram estocados ou vendidos no próprio mercado europeu.

Tais medidas, além de onerosas, distorciam os mercados agrícolas internacionais e tornaram-se bastante impopulares no interior do bloco e criticadas pelos principais exportadores agrícolas mundiais. Assim, restrições à produção de certos produtos passaram a ser impostas ao final dos anos 1980 e no início dos anos 1990, uma mudança de orientação que continuou com a reforma da PAC de 1999. A PAC introduziu uma política de desenvolvimento rural com vistas a estimular os agricultores a reestruturarem a exploração, diversificarem a produção e melhorarem a comercialização de seus produtos. Em 2003, uma nova reforma estabeleceu que a maior parte dos subsídios a agricultores seria outorgada independentemente do volume da produção e condicionada à observância de certas normas ambientais, segurança alimentar e bem-estar dos animais.

As sucessivas reformas da PAC mostram uma clara orientação em direção às regras de mercado, mas não alteram a posição do bloco europeu nas negociações comerciais multilaterais. Para a UE, a agricultura não é um setor econômico qualquer. Se é verdade que esta é uma atividade econômica que produz riqueza e gera empregos, devendo, portanto, sujeitar-se às regras de mercado, é preciso ter em mente que a agricultura sofre fortes influências das condições climáticas e geográficas, encontra-se intimamente associada à ocupação do território e deve satisfazer consumidores cada vez mais preocupados com a qualidade dos alimentos e a segurança sanitária, consumidores que desejam, sobretudo, que a produção agrícola respeite o meio ambiente e o bem-estar dos animais⁵.

Tais razões explicam a recusa dos europeus em submeter a agricultura integralmente à lei das vantagens comparativas e os conseqüentes esforços da UE para manter a “exceção agrícola” nas negociações da Rodada Doha.

As preocupações da União Européia

Nas negociações comerciais agrícolas multilaterais, a UE tem uma tripla preocupação:

1. preservar a singularidade de seu modelo de desenvolvimento rural, fulcrado na combinação da produção com preocupações sociais, sanitárias, ambientais e de bem-estar dos animais, o que justificam que o bloco permaneça à margem das regras de mercado;
2. levar os Estados Unidos a fazerem esforços comparáveis aos dos europeus no tocante à reforma da política agrícola; e
3. privilegiar o acesso dos PEDs ao mercado agrícola europeu, desde que estes respeitem suas normas ambientais e de segurança alimentar⁶.

À luz de tais linhas diretivas, ao menos em dois aspectos a UE parece gozar de uma posição bastante confortável na Rodada Doha. Primeiramente, graças à reforma da PAC de 2003, os subsídios internos da UE passaram a ter efeitos mínimos na distorção do comércio, saindo, assim, do alvo das críticas dos EUA e dos principais PEDs exportadores de produtos agrícolas. Em segundo lugar, na VI Conferência Ministerial da OMC de 2005, o bloco europeu, sob forte pressão, aceitou, de maneira condicional e apesar da ameaça de veto da França, o ano de 2013 como prazo final para a eliminação dos subsídios às exportações. Ainda que a eliminação de tais subsídios já estivesse estabelecida no orçamento comunitário, o gesto europeu foi recebido como prova de flexibilidade pelos demais Membros da OMC.

A grande dificuldade da UE hoje reside nas concessões atinentes ao grau de abertura de seu mercado agrícola. Ao longo das negociações da Rodada Doha, a UE, pressionada principalmente pela França, insistiu em propostas consideradas “tímidas” para o voraz apetite

exportador de EUA, Brasil e Argentina. A UE exigiu, então, que um certo número de produtos “sensíveis” fossem excluídos das reduções tarifárias ou sofressem reduções menores que a média proposta para os demais produtos agrícolas. Apesar da ameaça de veto do Presidente francês, Nicolas Sarkozy, na mini-ministerial de Genebra de julho de 2008, o Comissário europeu de comércio, Peter Mandelson, sinalizou aceitar que o corte tarifário médio para os produtos agrícolas fosse de 54%, sob a condição de que a redução tarifária média referente aos bens industriais a ser operada pelos PEDs também fosse de 54%.

O que restou para a Rodada

Se é verdade que as “concessões” da UE foram bem recebidas pelos principais exportadores agrícolas, a grande questão, que certamente provocará profundos desacordos nas negociações em curso, é saber quais e quantos produtos serão considerados “sensíveis” e ficarão, portanto, isentos da redução tarifária média proposta. No passado, a UE propunha que esta categoria cobrisse ao menos 8% de suas linhas tarifárias, enquanto os países do G-20, por exemplo, insistiam para que tal cobertura atingisse apenas 1% delas. O texto de Lamy sugeriu que os produtos “sensíveis” dos países desenvolvidos ficassem limitados a 4% ou a 6% das linhas tarifárias⁷. Qualquer uma das duas cifras seria extremamente satisfatória para a UE num futuro acordo, na medida em que lhe permitiria continuar a proteger seus produtos mais sensíveis, tais como carne bovina, frango e açúcar, setores nos quais países como Brasil e Argentina possuem importante potencial exportador. Ademais, em razão do enfraquecimento do G-20 após as divergências entre Brasil, Argentina, China e Índia na mini-ministerial de Genebra, a posição europeia quanto à proteção de seus produtos agrícolas “sensíveis” deverá encontrar menor resistência daqueles exportadores.

Considerando-se a forte competitividade da indústria europeia e que 77% do PIB e de seus empregos provêm do setor de serviços⁸, o bloco vê na Rodada uma oportunidade imperdível para abrir os mercados industriais e de serviços dos PEDs, ainda protegidos. Com um acordo próximo das propostas sobre a mesa na mini-ministerial de Genebra, a UE sairia duplamente vencedora: ela expandiria seus mercados industriais e de serviços e, mais importante, manteria seus subsídios agrícolas nos termos da reforma da PAC de 2003 ao mesmo tempo em que continuaria a proteger seus setores sensíveis (tal qual o agrícola) da concorrência internacional. Sem dúvida, o custo da Rodada Doha para a UE tornou-se relativamente baixo e o bloco não deverá medir esforços nem pressões para obter dos países emergentes a abertura dos mercados onde é competitiva.

* Liza Sant’Ana Lima é doutora em Direito Internacional pela Université Paris II (Panthéon-Assas).

¹ Sobre o fracasso das negociações de Genebra, ver ICTSD, “Mini-ministerial da OMC termina em fracasso”, 30 de julho de 2008. Disponível em: <http://ictsd.net/i/wto/portugueseupdates/15629/>.

² WTO, “Lamy ready to call Ministers back to Geneva”, 16 September 2008. Disponível em: http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl100_e.htm.

³ M. MILLET, P. GARCIA-DURAN, « La PAC face aux défis du cycle de Doha », Revue du Marché commun et de l’Union européenne, n° 494, janvier 2006, p. 16.

⁴ Commission européenne, Les Européens, l’agriculture et la politique agricole commune en 2006, Résumé, mars 2007, pp. 4 et 17.

⁵ P. LAMY, “Le modèle agricole européen au défi des négociations commerciales internationales?”, Économie rurale, n° 279, janvier-février 2004, p. 66.

⁶ P. DEFRAIGNE, “Entre Cancún 2003 et Hong Kong 2005, les perspectives du Doha Round”, Cahiers de droit européen, n° 1-2, 2004, p. 10.

⁷ WTO, Revised Draft Modalities for Agriculture, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 July 2008, paragraph 71, p. 14.

⁸ OMC, Examen des politiques commerciales - Communautés européennes, Rapport du Secrétariat, WT/TPR/S/177, 22 janvier 2007, p. i.

Mini-ministerial de Genebra: uma perspectiva indiana

Surupa Gupta*

Quando a reunião mini-ministerial da OMC fracassou, em julho deste ano, 2008, a imprensa ocidental apontou a China e a Índia como os inequívocos culpados. A imprensa indiana sustentou que os resultados foram consequência tanto das divergências entre a Índia e outros países em desenvolvimento (PEDs), quanto de sua divergência com os Estados Unidos da América (EUA). Independentemente de quem seja considerado culpado, o exame dos temas e interesses com os quais a Índia está envolvida é necessário para que as estratégias futuras sejam previstas.

De modo geral, admite-se que as negociações fracassaram em função do tema “mecanismos especiais de salvaguarda para PEDs”, cujo escopo é permitir que tais países aumentem tarifas para gerenciar aumentos repentinos de importações e reduções de preços. Sob uma perspectiva indiana, é difícil sustentar que a equipe negociadora teria desistido de lutar por, no mínimo, a manutenção desta flexibilidade. Para entender o porquê, é necessário examinar a lógica que motiva a posição defensiva adotada pela Índia em relação à agricultura e aos recentes fatores político-econômicos, globais e domésticos que influenciaram a formação da posição da Índia nas negociações multilaterais da OMC em Genebra.

As limitações político-econômicas indianas e as negociações comerciais agrícolas

Apesar da Índia ter acompanhado o Brasil e o G-20 em sua ambição de derrubar os subsídios agrícolas da União Europeia (UE) e dos EUA, sua posição no que tange acesso a mercados agrícolas foi essencialmente defensiva. Tal postura é consequência direta de três grandes limitações com as quais a Índia se depara: (i) a composição de seu setor agrícola; (ii) a necessidade de que sua economia e sua força de trabalho sejam submetidos a transformações estruturais associadas à transição de uma economia agrícola para uma economia industrial; e (iii) a necessidade de que o governo implemente políticas domésticas de reforma do setor agrícola.

Ao longo das últimas décadas, conforme a economia indiana foi crescendo e diversificando-se, a participação do setor agrícola no produto interno bruto (PIB) do país foi sendo continuamente reduzida em relação ao setor industrial e de serviços. Tal redução, contudo, não foi acompanhada de um declínio proporcional da porcentagem da população que depende da agricultura para sua subsistência: o setor continua a empregar 115,5 milhões de famílias. Deste modo, quase 60% da força de trabalho indiana está empregada no setor agrícola, que contribui com apenas 18,5% do PIB do país. Um dos principais desafios enfrentados pelo governo indiano é exatamente implementar uma transformação estrutural que permita a absorção de um número maior de trabalhadores em outros setores da economia, ao mesmo tempo em que mantém a segurança alimentar de sua população.

Tal transformação já ocorreu em todos os países industrializados. Ao promovê-la, entretanto, os países ocidentais contaram com o auxílio de setores agrícolas protegidos durante a maior parte do Século XX. Os governos destes Estados puderam suavizar tal transformação por meio de instrumentos políticos, como tarifas, quotas

e subsídios. Por que o governo indiano ataria suas mãos e limitaria o espaço de políticas públicas com vistas a forçar tal transição em um país democrático de mais de um bilhão de pessoas?

A situação torna-se ainda mais complexa pela natureza e composição do setor agrícola indiano: mais de 80% dos agricultores indianos trabalham em propriedades com menos de dois hectares (destas, 61% são menores que um hectare). Quando o governo fala em “segurança de subsistência”, ele leva os interesses destes agricultores, primariamente, em consideração. Apenas 1,2% dos agricultores indianos trabalham em propriedades maiores de 10 hectares.

Importa destacar que desde 1991, a Índia tem adotado uma orientação relativamente liberal em suas políticas econômicas. O processo de liberalização dos anos 90, contudo, ignorou quase que completamente o setor agrícola, com algumas notáveis exceções. Ainda que se reconheça que, com as políticas corretas e com a infusão de capital e infra-estrutura, parcelas do setor agrícola indiano podem tornar-se competitivas globalmente, isso levará tempo - e os governantes indianos não desejam abrir a economia do país a importações agrícolas em larga escala antes que tais reformas sejam implementadas.

Fatores políticos determinantes

A proeminência política do setor agrícola depende do número de eleitores que se identificam com seus interesses. No processo político, tal identificação ocorre por meio do Ministério de Agricultura, que conta com um ministro de gabinete cujo poder relativo emana do fato de ser ele uma parte importante de uma coalizão governamental frágil. No nível nacional, as negociações são obtidas com base na coordenação inter-burocrática pela qual o Ministério do Comércio é responsável, mas diversos outros atores devem ser consultados, como o Ministério da Agricultura.

Ademais, a disputa política associada à transformação setorial mencionada gera, por diversas vezes, um alto grau de conflito e violência. Em um caso recente, uma conhecida firma indiana foi obrigada a abandonar seus planos de construir uma fábrica de automóveis no estado de Bengala Ocidental em face da extrema oposição dos camponeses cujas terras estavam sendo ocupadas pelo projeto - ainda que com compensações. Em algumas partes rurais da Índia, grupos Maoístas ganharam muitos seguidores e suas ações têm provocado conflitos violentos.

Por fim, no nível internacional, dois fatores determinaram a posição indiana. O primeiro está relacionado à extrema resistência dos EUA à demanda de China, Índia e outros PEDs por flexibilidade em políticas públicas e salvaguardas especiais, vinculada à extrema atenção conferida por estes PEDs ao tema da redução dos subsídios por parte dos EUA e da UE. O segundo fator, mais imediato, diz respeito à recente crise alimentar global, que tornou ainda mais sensível o tema das salvaguardas especiais (durante crise, PEDs puderam empregar os instrumentos políticos de seu agrado).

É importante notar que, nas últimas eleições parlamentares, o partido político em gestão, a despeito das altas taxas de crescimento econômico, sofreu uma derrota eleitoral surpreendente - foi considerado “anti-agricultura” pelos eleitores. Da mesma forma, não é provável que a atual gestão seja convencida a fazer concessões quanto a mecanismos de salvaguarda, o que também seria visto como “anti-agricultura”. Nos últimos meses, contudo, a Índia tem mostrado estar esperançosa quanto à conclusão bem sucedida da Rodada Doha. Assegurar concessões para seu setor de serviços continua sendo uma tarefa importante para as câmaras de comércio e para o governo. A Índia também se mostrou satisfeita com a direção e o conteúdo dos documentos das negociações de Doha em acesso a mercados de bens não-agrícolas (NAMA, sigla em inglês) e agricultura. Tem-se certo na Índia que, para ser bem sucedido, um acordo conclusivo da Rodada Doha deveria, no mínimo, ser sensível às realidades políticas do setor agrícola indiano.

* Especialista em Economia Política Internacional e Professora Assistente na University of Mary Washington

Propriedade intelectual e acesso a tecnologias ambientais

Vanessa Lowenstein*

O debate ora em voga no Comitê de Comércio e Meio-Ambiente (CCMA) da Organização Mundial do Comércio (OMC) sobre o parágrafo 32.iii do Mandato de Doha deveria considerar o impacto da propriedade intelectual sobre o acesso e a difusão das tecnologias ambientais, uma vez que o uso de tais tecnologias reduziria amplamente a emissão de gases de efeito estufa. O alcance do sistema de patentes e as distintas modalidades de acesso a mercados que estão sendo negociadas no marco desse Comitê podem, contudo, levar a um cenário que dificulte ainda mais o acesso e a difusão de tecnologias “limpas” por parte dos países em desenvolvimento (PEDs). Este artigo apresenta alternativas de modalidades que podem ser utilizadas nessa negociação.

Propriedade intelectual, meio-ambiente e acesso a mercados

A regulação de meio ambiente e propriedade intelectual resulta em padrões de proteção e acesso a mercados. Os direitos de propriedade intelectual (DPIs) -particularmente as patentes - criam para seu titular um direito exclusivo de exploração sobre o invento (produto ou processo) em determinado território e durante um período de tempo limitado. Dessa forma, somente o detentor do título pode ofertar o produto nesse mercado. Diante da ausência de concorrência, os preços são, obrigatoriamente, mais elevados. Os padrões ambientais, por sua vez, também criam condições de acesso a mercados e podem trazer benefícios (fiscais e tarifários, por exemplo) àqueles que produzem ou comercializam esse tipo de bem ou serviço.

A principal diferença entre esses dois padrões reside na quantidade de produtores que se beneficiam do maior acesso a mercados. No caso das patentes, outorga-se exclusividade ao titular quanto ao acesso ou fabricação de determinado produto ou serviço. No caso dos bens ambientais, por outro lado, é oferecida preferência de acesso ou fabricação de serviços àquele que atende as condições nessa matéria. É na acumulação desses padrões - ambiental e de propriedade intelectual - que se maximizam os benefícios de acesso para certos atores e que se dificulta ou impede o acesso a outros.

Modalidades de redução tarifária e não-tarifária

Até o momento, o debate no âmbito do CCMA teve três principais enfoques: (i) a definição de “bens e serviços ecológicos” ou “bens e serviços ambientais”; (ii) a elaboração de listas nacionais ou multilaterais de bens e serviços suscetíveis de incorporação a tal categoria; e (iii) a criação de um projeto integrador constituído por projetos nacionais ou ambientais. Para além do enfoque predominante, o resultado da negociação será limitado pelas modalidades definidas como critério para a redução ou elimina-

ção de barreiras tarifárias e não-tarifárias aos bens e serviços ambientais. O grau de acesso ao mercado será condicionado pelas seguintes modalidades:

Modalidades para barreiras tarifárias: (i) lista viva versus lista morta, ou seja, uma lista dinâmica que permita a incorporação e eliminação de bens e serviços (viva), e outra fixa (morta); (ii) número máximo de produtos; (iii) limite determinado em valor; (iv) eliminação de tarifas diferenciadas segundo o grau de desenvolvimento; e (v) eliminação gradual de tarifas, situação na qual prazos poderiam ser concedidos para eliminação gradual (produto a produto e país a país).

Modalidades para barreiras não-tarifárias. Diversas outras barreiras não-tarifárias também poderiam ser objeto de negociação, mas não serão analisadas no presente artigo. Entre estas, encontram-se os subsídios, as barreiras técnicas e o estabelecimento de diversos padrões de segurança, sanitários, trabalhistas e até ambientais, aplicados pelos países como condição para acesso a seus mercados.

Propriedade Intelectual

No atual contexto competitivo, é comum que a tecnologia mais avançada para ajuste a determinada norma técnica seja patenteada. Se essa tecnologia é incorporada em uma norma sem o consentimento do titular da patente, cabe somente a este o cumprimento da mesma.

A partir desse cenário, surgem alguns questionamentos. A tecnologia protegida pelos DPIs deve ser incorporada a uma norma técnica ou à lista de bens? As empresas que desejam adotar uma norma devem obter uma licença do titular dos DPIs? Nesse caso, de que forma devem fazê-lo? As empresas envolvidas no processo de estabelecimento de normas têm a obrigação de divulgar informações sobre suas patentes (ou pedidos de patente) aos demais membros do Comitê encarregado do estabelecimento das normas? O que ocorre se o titular da patente se negar a conceder licenças para o uso da tecnologia patenteada?

Evidentemente, a redução ou eliminação não-tarifária para determinado produto não será produtiva se o titular dos DPIs tiver a prerrogativa de bloquear sua aplicação, ao negar a concessão de uma licença ou exigir benefícios tão elevados que tornem impossível o acesso, a difusão e a utilização do invento. Essa situação enseja o surgimento dos seguintes cenários:

1. No caso da concessão de uma redução ou eliminação, esta pode estar condicionada à *não proteção por patente* desse bem no território que reduz a tarifa. Dessa forma, os benefícios de acesso não seriam cumulativos, já que, se o aumento tarifário fosse somado à exclusividade comercial dos DPIs, o acesso seria privilegiado e os importadores não teriam nenhum benefício. Ademais, se o objetivo da redução tarifária é o maior acesso e o menor custo do bem ambiental, a patente anularia tais benefícios ao inibir a concorrência.
2. Se o bem continuar a gozar de proteção concedida pelos DPIs, será possível exigir a licença para a produção do bem ambiental no território de destino em troca de determinada regalia¹. Essa opção apresenta a vantagem de difundir e tornar efetiva a transferência de tecnologias ambientais.
3. Caso a redução ou eliminação da fabricação do produto seja condicionada ao território nacional, o benefício será anulado.

Transferência de tecnologia

Outra modalidade de barreira não-tarifária que poderia constituir objeto da negociação é o condicionamento da redução ou eliminação de barreiras à transferência efetiva de tecnologia.

A estratégia poderia girar em torno da criação de capacidades endógenas para que tais produtos pudessem ser produzidos em território nacional.

Alguns PEDs destacam a necessidade de que os vínculos ecologicamente racionais entre comércio de bens ambientais e transferência de tecnologias sejam melhor esclarecidos. Questões relativas à transferência de tecnologia podem ser interpretadas conjuntamente com os incentivos estabelecidos nos artigos 66 (parágrafo 2) e 67 do Acordo sobre Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês). Nesse sentido, as disposições sobre transferência de tecnologia - cuja aplicação se restringe ao grupo de países de menor desenvolvimento relativo - seriam estendidas a PEDs. O Grupo de Trabalho sobre Comércio e Transferência

de Tecnologia da OMC poderia examinar a relação entre comércio de bens ambientais e transferência de tecnologias "limpas".

Finalmente, em território nos quais as tarifas são reduzidas, seria possível trabalhar para que a implementação de licenças obrigatórias de tecnologias ambientais condicionasse a concessão dos DPIs ao exercício desses benefícios.

Em ambos os casos, as modalidades devem considerar os seguintes princípios:

- **Não-reciprocidade plena.** À luz das diferenças estruturais entre países desenvolvidos (PDs) e PEDs, busca-se evitar que a redução tarifária resulte em um forte incremento nas exportações de bens ambientais por parte de PDs a PEDs, mas sim leve a um incremento das exportações no sentido inverso.
- **Tratamento especial e diferenciado.** Busca considerar as disparidades existentes entre os países, de modo a possibilitar a outorga de tratamento especial a PEDs (e.g., reduzindo em maior medida as tarifas de importação de bens ambientais).
- **Reciprocidade cruzada.** A realização de concessões cruzadas busca proteger setores mais sensíveis em determinado país e conceder reduções tarifárias a bens que possuem maior participação no comércio mundial. Nesse sentido, seria interessante considerar a proteção dos bens agrícolas ou agroindustriais de alto consumo interno, para que a redução tarifária não gere incremento substancial das importações e, portanto, uma possível destruição da produção nacional.

Rodada Doha

A característica que distingue a Rodada Doha é o compromisso assumido pelos Membros da OMC de fazer com que as normas comerciais multilaterais e a liberalização do comércio apoiem o processo de desenvolvimento. Os eixos sobre os quais se sustenta o Mandato de Doha constituem uma oportunidade única para conjugar temas comerciais com ambiente e desenvolvimento. Privilegiar somente um dos três eixos em detrimento de outro somente contribui para o aumento das lacunas que dividem PDs e PEDs, contrariando o objetivo principal da Rodada.

Para que o processo seja completo e integrador e permita ampliar o acesso às tecnologias limpas, é preciso considerar,

Alguns PEDs destacam a necessidade de que os vínculos ecologicamente racionais entre comércio de bens ambientais e transferência de tecnologias sejam melhor esclarecidos.

particularmente, o efeito que os DPIs projetam sobre a aplicação, difusão e comercialização de inovações ambientais. Modalidades como licenças - sejam estas voluntárias, compulsórias ou requisitos para benefícios pré-estabelecidos - são elementos que devem ser considerados em casos nos quais a redução ou eliminação de barreiras comerciais incide sobre produtos ou processos patenteados.

Há, ainda, dois elementos a serem considerados para a gestão do acesso a mercados sobre produtos ambientais protegidos por patente. Um deles é a fabricação local do produto. Se a modalidade acumular benefícios (obtendo um grau maior de acesso devido à exclusividade de comercialização somada ao melhor acesso

O objetivo é socializar os custos e benefícios de uma negociação cujos eixos são o comércio, o meio-ambiente e o desenvolvimento...

por se tratar de um bem ambiental), seria possível o condicionamento desse acúmulo de benefícios à fabricação nacional do produto. Dessa forma, a fabricação em território nacional leva, indiretamente, a um fluxo de transferência de tecnologia, criando *know how*, capacidade produtiva e mão-de-obra qualificada. O segundo é o não-acúmulo de benefícios ambientais e de DPIs sobre um mesmo produto.

O parágrafo 32 da Declaração de Doha recomenda que os Membros levem em consideração: "(i) o efeito das medidas relacionadas ao meio-ambiente no acesso a mercados, especialmente em relação aos países em desenvolvimento, (...) e aquelas situações nas quais a eliminação ou redução das restrições e distorções do comércio possa beneficiar o comércio, o meio-ambiente e o desenvolvimento; (ii) as disposições pertinentes ao Acordo de TRIPS...". É com base nessa disposição, somada ao parágrafo 31, que as modalidades propostas sobre propriedade intelectual e transferência de tecnologia adquirem especial relevância no tratamento de temas ambientais. O objetivo é socializar os custos e benefícios de uma negociação cujos eixos são o comércio, o meio-ambiente e o desenvolvimento, ao mesmo tempo em que se propicia a implementação das flexibilidades do Acordo TRIPS.

Como implementar?

A proposta poderia ser implementada por meio de uma declaração que deixe claro o vínculo entre propriedade intelectual e acesso a tecnologias ambientais e que expresse que as medidas propostas são consistentes com o Acordo TRIPS.

Paralelamente, o mesmo tema deveria ser agregado à Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas como um dos pontos do Plano de Ação de Bali. Este foro deu início ao debate sobre o vínculo entre propriedade intelectual e tecnologias ambientais. Encontramo-nos, assim, diante de oportunidade única de fortalecer a interação entre ambas as negociações ao propiciar a utilização das flexibilidades do sistema de patentes para o acesso e desenvolvimento local de tecnologias "limpas".

* Advogada, pesquisadora do Centro de Estudos Interdisciplinares de Direito Industrial e Econômico da Universidade de Buenos Aires. Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em *Puentes entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible* v. 9, n. 4, jul. 2008

¹ John Barton propõe o estabelecimento um sistema de licenças obrigatórias para eliminar as barreiras de acesso. Ver *Biores Trade and Environment Review*, Ano 1, No. 2, dez. 2007, disponível em: <<http://www.ictsd.org>>.

A OMS e sua Estratégia Global para a saúde pública

Ellen 't Hoen*

Um dos principais participantes das negociações que levaram à elaboração da recém adotada Estratégia Global da Organização Mundial da Saúde (OMS) sobre saúde pública, inovação e propriedade intelectual, disse-me recentemente que seus serviços não seriam mais necessários porque o trabalho já estava terminado. Podemos concordar com esta declaração?

Sem dúvida, não. É verdade que os negociadores do Grupo de Trabalho Intergovernamental em Saúde Pública, Inovação e Propriedade Intelectual (IGWG, sigla em inglês) conseguiram finalizar a Estratégia Global, apresentada por meio de pontos de ação que, juntos, podem transformar fundamentalmente o modo como a pesquisa e o desenvolvimento (P&D) em saúde são conduzidos. Isto porque a Estratégia prioriza assegurar que as efetivas necessidades humanas sejam atendidas e porque o financiamento de P&D é feito para que os produtos desenvolvidos sejam acessíveis àqueles que deles mais necessitem.

Por si só, este já é um progresso considerável e, por que não, histórico. Mas o trabalho ainda está longe de estar terminado. A verdadeira mudança, que faria do sucesso do IGWG um verdadeiro marco, irá depender da efetividade com que a OMS e seus Estados Membros irão traduzir a Estratégia em ações.

É importante ressaltar que o trabalho do IGWG foi desenvolvido a partir de trabalhos anteriores. A análise do atual ambiente de propriedade intelectual (PI) e inovação médica, desenvolvida pela Comissão sobre Direitos de Propriedade Intelectual, Inovação e Saúde Pública (CIPHI, sigla em inglês), demonstrou que há algo fundamentalmente errado no modo pelo qual novos produtos médicos são desenvolvidos e comercializados. Com suas 60 recomendações - as primeiras tratando dos problemas de acesso causados pelo atual ambiente de PI e pela falta de inovação, em especial para doenças que afetam os países em desenvolvimento (PED) -, a comissão construiu uma base firme sobre a qual foi desenvolvido o trabalho do IGWG.

Parte da efetividade do trabalho da CIPHI, entretanto, perdeu-se em sua transposição para a Estratégia Global, uma vez que a ação proposta pelo grupo de trabalho reflete os compromissos necessários para manter todos à mesa de negociações. A Estratégia afirma, por exemplo, que em alguns países os direitos de propriedade intelectual são um importante incentivo para o desenvolvimento de novos produtos médicos. No entanto, os estudos da CIPHI não encontraram, na prática, qualquer evidência de que a implementação do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês) nos PEDs tenha impulsionado significativamente a P&D de produtos farmacêuticos. Para a Comissão, a principal razão para tal é a insuficiência de incentivos comerciais.

Mesmo assim, a até então incontestável teoria de que os mais severos níveis de proteção para PI são o único meio de garantir

inovação parece estar com os dias contados. Nesse sentido, a Estratégia Global tem sido um efetivo apelo por mudanças. Alternativamente, a iniciativa propõe a criação de grupos de patentes (*patent pools*) de tecnologias *up* e *downstream*, com vistas a aumentar o acesso e a inovação. Além disso, procura incentivar o uso de licenças compulsórias como estímulo à concorrência no mercado de medicamentos genéricos, rejeita a incorporação de dispositivos TRIPS-*plus* em acordos comerciais bilaterais e regionais e encoraja o desenvolvimento de novos mecanismos de incentivo (como prêmios e maior participação governamental em P&D).

Ambiciosa, a Estratégia Global abre caminho para mudanças fundamentais em duas áreas-chave, conforme apresentado a seguir.

Relação entre custo de P&D e preços finais

Em primeiro lugar, para dar seqüência à Resolução 60.30 da Assembleia Mundial de Saúde, principal órgão decisório da OMS, a Estratégia pede o desenvolvimento de propostas em P&D voltadas às necessidades de saúde pública e que tragam medidas que desvinculem os custos de P&D dos preços dos produtos médicos.

Essa desvinculação poderia quebrar o ciclo vicioso que faz com que os investimentos em P&D sejam compensados pela comercialização de medicamentos a preços elevados. Enquanto os avanços em P&D dependerem da cobrança de altos preços, atender às reais necessidades de saúde pública continuará sendo uma utopia.

Um modo de desvincular custos de preços são os fundos de incentivo¹. Barbados e Bolívia propuseram ao IGWG a criação de incentivos à inovação, sugerindo prêmios múltiplos para:

- o desenvolvimento de testes de diagnóstico rápido de tuberculose a baixo custo;
- a descoberta de novos tratamentos contra a doença de Chagas;
- o desenvolvimento de medicamentos e vacinas contra o câncer, especialmente em PEDs; e
- os doadores de licenças voluntárias².

A Estratégia Global incentiva os Membros da OMS a buscarem propostas como essas.

Fato crucial é que, nesses assuntos, a Estratégia provavelmente irá agir como um catalisador de mudanças por uma série de atores diferentes. O plano de ação detalhado sobre como a Estratégia Global será implementada ainda não está finalizado. No entanto, sua própria existência deve servir de impulso ou inspiração para que outros atores passem a enfrentar os problemas mais espinhosos de PI e acesso a medicamentos.

Exemplo disso é a iniciativa da Facilidade Internacional para a Compra de Medicamentos (UNITAID, sigla em inglês)³: estabelecer um *pool* de patentes que viabilize o acesso a novos medicamentos anti-retrovirais (ARVs) destinados ao tratamento da AIDS em PEDs, bem como o desenvolvimento de combinações de dose fixas e fórmulas pediátricas do tratamento ARV triplo. Essa proposta cobre mesmo os casos em que as patentes das drogas individualmente consideradas são detidas por entidades ou empresas diferentes.

Ao clamar pela exploração de novos e alternativos incentivos para P&D em saúde, a Estratégia também estimula o debate

entre acadêmicos e indústria. A idéia da concessão de prêmios, ao invés de monopólios, vem ganhando força cada vez maior⁴. Outro exemplo, foi o recente debate de especialistas organizado pela organização não-governamental Médicos Sem Fronteiras (MSF), com pesquisadores, economistas e ativistas que demonstraram grande interesse na criação de um fundo de incentivo para o desenvolvimento de um exame mais simples para o diagnóstico da tuberculose.

Em síntese, a idéia de escapar dos monopólios como único incentivo à inovação está ganhando espaço. Esta desvinculação dos custos de P&D dos preços dos produtos já é praticada por instituições sem fins lucrativos, como a *Drugs for Neglected Diseases Initiative*, que paga adiantado pela pesquisa e desenvolvimento e possui uma política de não cobrar pelas patentes dos produtos resultantes dessa pesquisa. Isso faz com que os medicamentos fiquem disponíveis como produtos genéricos desde o primeiro dia em que são comercializados.

Em síntese, a idéia de escapar dos monopólios como único incentivo à inovação está ganhando espaço.

Outro exemplo é o da Novartis, que se propôs a criar um fundo global para P&D em doenças negligenciadas, para financiar a inovação sem fins lucrativos. A proposta inclui um portfólio centralizado e gerenciamento de PI. Dos beneficiários do fundo seria exigido que licenciassem seus direitos de propriedade intelectual exclusivamente para o órgão do fundo para doenças negligenciadas, mas resguardando-se o direito de explorar o produto em mercados mais ricos, desde que os *royalties* fossem destinados ao fundo. E, no caso de o novo composto poder ser utilizado para o tratamento de

uma doença com maior valor comercial, o inventor ou empresa deverá compensar o fundo⁵.

Apesar da proposta da Novartis estar focada somente em doenças negligenciadas e sugerir mudanças limitadas no sistema global de P&D, ela é um claro reconhecimento dos problemas de acesso criados pelos direitos de PI. Este tem sido um novo posicionamento na indústria farmacêutica.

TRIPS?

A segunda mudança fundamental à qual a Estratégia poderia conduzir é o aumento dos debates intergovernamentais sobre a criação de um tratado sobre saúde essencial e biomedicina, com vistas a mudar as regras de P&D na área médica.

Atualmente, o tratado global de P&D predominante, o Acordo TRIPS da OMC, fundamenta-se na concessão de monopólios como o principal incentivo para inovação. Ademais, seus dispositivos sobre transferência de tecnologia são limitados. Quando o Acordo TRIPS foi negociado, o debate público era muito restrito, a escala da AIDS em PEDs era ainda desconhecida e o entendimento dos detalhes técnicos e legais entre os grupos ligados a temas de saúde era virtualmente inexistente. Em contraposição, os interesses industriais eram fortemente representados e tiveram um papel crítico na elaboração do texto do Acordo, bem como em sua aprovação.

Love e Hubbard propõem um novo panorama comercial, no qual o incentivo a P&D ocorra por outros meios que não exclusivamente a concessão de direitos monopolistas⁶. Como resultado, novos produtos seriam mais acessíveis e não estariam presos a patentes de 20 anos. Haveria, assim, um mercado para P&D e um mercado competitivo à parte para produção e vendas, no qual todos os produtos seriam genéricos. Também existiria uma norma internacional para regulamentar uma contribuição em

P&D para assegurar a disponibilidade de recursos financeiros, desatrelando-os da lógica de altos preços e redução de oferta.

Transferir o debate de PI para P&D também afeta a dinâmica dos países na negociação de tratados comerciais. Quando as discussões deixam de estar centradas em padrões cada vez mais severos de proteção para PI e passam a versar sobre como cada país pode contribuir para a inovação em saúde pública para benefício de todos, a tônica do debate muda.

OMS: qual o próximo passo?

Depois da Declaração de Doha de 2001 sobre o Acordo TRIPS e Saúde Pública, a Estratégia Global é a tentativa multilateral mais importante de alterar as políticas de propriedade intelectual para que respondam melhor às reais necessidades de saúde pública.

Desta vez, são autoridades da área da saúde que conduzem as negociações, que ocorrem no âmbito da OMS, e não da OMC. O sucesso da estratégia dependerá, portanto, da efetividade e determinação da Organização.

No entanto, o papel da OMS ainda permanece altamente controverso. Isso se dá em especial porque os seus membros ainda não chegaram a um acordo quanto à definição daqueles que serão responsáveis pela implementação dos diferentes instrumentos do plano de ação da Estratégia.

Também não tem sido um bom sinal o fato de a OMS ainda não ter reconhecido, traduzido nem mesmo publicado as propostas de Bolívia

e Barbados para a criação de fundos de incentivo, apesar de terem sido apresentadas em resposta direta a uma Resolução de 2007 da Assembleia Mundial da Saúde. Da mesma forma, o forte embate durante as negociações sobre o mandato da OMS na área de PI também não é visto como um bom presságio.

A Estratégia Global é atitude. A OMS, na qualidade de agência mais importante em saúde pública no mundo, deve assumir um papel de liderança. Sem uma implementação efetiva, a Estratégia será nada mais do que uma declaração de boas intenções. E dessas, o mundo já viu o bastante.

* Ellen 't Hoen é diretora de políticas da Campanha de Acesso a Medicamentos Essenciais da ONG Médicos Sem Fronteiras (MSF). Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em *Bridges Monthly Trade Review* Ano 12, n. 4, ago. 2008

¹ Stiglitz, Joseph. Prizes, Not Patents, 2007. Disponível em: <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz81>.

² Programa de trabalho apresentado por Barbados e Bolívia, 17 abril 2008. Disponível em: <http://www.keionline.org/>.

³ A UNITAID foi estabelecida em 2006 por Brasil, França, Chile, Noruega e Reino Unido com o objetivo de reduzir os preços dos medicamentos para combater o HIV/Sida, a malária e a tuberculose, sem que a qualidade seja posta em causa.

⁴ Ver nota 1.

⁵ Paul Herrling, R&D and Sustainable, Predictable Financing of R&D for Neglected Diseases, nota apresentada no Fórum Global de Pesquisa em Saúde do KEI e MSF, realizado em 28 mar. 2007, em Genebra.

⁶ Hubbard, T. e Love, J. A New Trade Framework for Global Healthcare R&D. *PLoS Biol.* 2004; 2:E52.

O BNDES como ator da integração na região sul-americana

Nos últimos anos, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem-se consolidado como um mecanismo ativo da política externa do governo brasileiro. Este artigo busca identificar suas principais linhas de ação voltadas ao desenvolvimento da integração na América do Sul.

Na reunião do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial de 2007, o presidente do BNDES, Luciano Coutinho, propôs a criação de um fundo internacional para o financiamento da integração sul-americana. Tal proposta insere-se no contexto de projeção regional do BNDES como instrumento da política externa do governo brasileiro, principalmente no que diz respeito à integração regional. Já em 2005, Guido Mantega, então presidente do BNDES, afirmava que “o Governo Lula estabeleceu como uma de suas prioridades alterar a geopolítica, construindo uma nova correlação de forças favorável aos países emergentes”.

Para financiar a integração na América do Sul, o governo federal brasileiro dispõe de três mecanismos principais:

1. a Iniciativa para a Integração da Infra-estrutura Regional Sul-americana (IIRSA)¹, criada em 2000;
2. o Programa de Crédito à Exportação (PROEX)²; e
3. o BNDES.

Desde 2005, o BNDES tem criado linhas de apoio a empresas brasileiras, seja por meio de créditos à exportação de bens e serviços, seja pela criação de marcos regulatórios favoráveis à exportação de investimentos estrangeiros diretos (apoio à internacionalização das empresas). O fato de tal estratégia ter como foco as empresas brasileiras que comercializam com países sul-americanos é frequentemente evocado pelas lideranças do BNDES como o aspecto definidor da sintonia do Banco com o programa de projeção regional definido pelo atual governo federal.

Apoio à exportação: principal frente de atuação do BNDES na região

O BNDES é hoje o maior banco de desenvolvimento da América Latina e o segundo maior do mundo (atrás apenas do Banco Mundial)³. Nos últimos três anos, o BNDES tem tido como foco o desenvolvimento e a multiplicação de linhas de crédito à exportação de bens e serviços praticada por empresas brasileiras, desempenhando um papel cada vez mais ativo no “desenvolvimento sustentável e competitivo da economia brasileira”, conforme declarações do próprio Banco.

São duas as suas principais linhas de apoio à exportação. No financiamento à produção, a empresa obtém, junto ao BNDES, recursos para produzir o bem ou serviço a ser exportado. Já na linha de financiamento à comercialização, o importador é financiado e o exportador (brasileiro) recebe os recursos antecipadamente. Aqui, cabe destacar a parceria recentemente firmada entre os governos do Brasil e da Argentina, de acordo com a qual o BNDES financiará em US\$ 200 milhões as importações de produtos brasileiros por empresas argentinas.

...o papel da OMS ainda permanece altamente controverso... membros ainda não chegaram a um acordo quanto à definição daqueles que serão responsáveis pela implementação dos diferentes instrumentos do plano de ação da Estratégia.

Segundo dados do BNDES, 68% das linhas de crédito desembolsadas em 2005 (US\$ 3,86 bilhões) correspondem a bens de capital, sendo as empresas que produzem equipamentos de transportes as mais beneficiadas. Os serviços, por sua vez, responderam por apenas 5% desse valor (US\$ 252,2 milhões).

Ainda que os números representem 28% de aumento em relação a 2004, o BNDES passou a investir na formulação de estratégias de expansão da participação do setor de serviços em suas linhas de financiamento. Para além de uma preocupação com vistas ao equilíbrio da plataforma de empresas beneficiárias das linhas de crédito do BNDES, as altas lideranças do Banco defendem que “o apoio às exportações de serviços é fundamental para agregação de valor nas transações comerciais brasileiras e para melhorar o saldo de serviços”⁴. O principal ponto de atenção incide sobre os serviços de construção, uma vez que se trata de um setor no qual o país “possui vantagens comparativas”.

Infra-estrutura: ponto sensível para a integração regional

O tema relativo a infra-estrutura vem ocupando um espaço cada vez maior em fóruns nacionais e regionais. No Brasil, tem sido objeto de intensos debates no meio empresarial e político⁵ e, na região, foram tais diálogos que deram origem à já mencionada IIRSA e ao Fundo para a Convergência Estrutural (FOCEM, sigla em espanhol), no âmbito do Mercado Comum do Sul (Mercosul). Independentemente do fórum, o diagnóstico é o mesmo: a assimetria entre os países sul-americanos no tocante à infra-estrutura constitui um dos principais desafios à integração desses países.

Cabe ressaltar a experiência do FOCEM, fundo regional criado pelo Conselho do Mercado Comum (Decisão CMC N. 45/04) com quatro áreas de atuação principais: promover a convergência estrutural, o desenvolvimento da competitividade, a coesão social e o fortalecimento da estrutura institucional do Mercosul. Conforme o Primeiro Orçamento do Fundo (MERCOSUL/CMC/DEC. N. 28/06), relativo ao período 2006-2007, o foco dos trabalhos foi definido em torno da infra-estrutura, principalmente no Paraguai e Uruguai, incluindo as seguintes atividades:

- construção, modernização e recuperação de vias de transporte modal e multimodal que otimizem o movimento da produção e promovam a integração física entre os Estados parte e suas sub-regiões;
- exploração, geração, transporte e distribuição de combustíveis fósseis, biocombustíveis e energia elétrica; e
- implementação de obras de infra-estrutura hídrica para contenção e condução de água bruta, saneamento ambiental e macro-drenagem.

As iniciativas acima apresentadas foram criadas sob a crença de que a harmonização da infra-estrutura constitui peça-chave para a viabilização da integração e do desenvolvimento dos países sul-americanos. Com efeito, nos últimos anos, o discurso político favorável à integração evoluiu mais rapidamente que os mecanismos capazes de efetivar a integração sul-americana. Assim, o FOCEM, a IIRSA e o BNDES inserem-se em um contexto no qual a atenção das lideranças políticas da América do Sul voltou-se para o desenvolvimento de ferramentas capazes de superar as lacunas entre os países da região.

Dessa forma, a já mencionada preocupação do BNDES em aumentar a exportação de serviços foi adaptada ao ideário das lideranças políticas sul-americanas e o Banco passou a atuar como órgão financiador da integração sul-americana, com foco em serviços de infra-estrutura⁶.

Dentre as operações financiadas pelo BNDES, destacam-se:

1. a ampliação da capacidade de gasodutos na Argentina, obra operada pela Odebrecht e Confab, que envolveu a

concessão de aproximadamente US\$ 237 milhões de financiamentos do BNDES;

2. a construção do Aeroporto de Tena na Amazônia Equatoriana, também operada pela Odebrecht, que contou com US\$ 50,4 milhões do BNDES; e
3. a construção das linhas 3 e 4 do metrô de Caracas. Nesta última, o financiamento de cerca de US\$ 107,4 milhões entre 2001 e 2005 envolveu a exportação de bens (tubulações para ar, água e eletricidade, aço para construção, guindastes, pontes rolantes e caminhonetes) e serviços (gerenciamento de obras civis, levantamentos topográficos, sismológicos e geológicos, administração de materiais e equipamentos).

As empresas mais beneficiadas pelo apoio do BNDES à exportação de serviços em infra-estrutura têm sido aquelas já consolidadas no mercado nacional e dotadas de projeção internacional. O exemplo mais emblemático é a Odebrecht⁷, envolvida em quase todas as principais operações financiadas pelo Banco na América do Sul. A construtora brasileira, que ocupa a 16ª posição entre as maiores empresas da América Latina⁸, atua em treze países, do México à Argentina, e mais de 80% (R\$ 6 bilhões) da receita de sua receita é proveniente do exterior.

Considerações finais

A combinação de instrumentos nacionais e regionais com o objetivo de promover a integração sul-americana tem-se revelado uma prática comum do governo brasileiro, principalmente a partir de 2000. Para além de um ideal, a multiplicação de tabuleiros em que o Brasil atua tem trazido bons frutos à economia do país nos últimos anos. De fato, a integração regional impulsionou a competitividade das empresas brasileiras e abriu mercados para investimentos, entre outros benefícios. Ferramenta de grande importância para a promoção da integração sul-americana, o BNDES tem contribuído para o aumento da diversidade dos setores apoiados, bem como dos países com os quais o Brasil fechou acordos, o que se traduz em aumento de mercados consumidores.

No que diz respeito especificamente à infra-estrutura, o FOCEM e o BNDES parecem constituir os mecanismos de perfil regional prioritários ao governo brasileiro. No entanto, o volume dos financiamentos do BNDES ultrapassa em muito aqueles do FOCEM: para fins ilustrativos, somente as três obras destacadas na seção anterior (Argentina, Equador e Venezuela) totalizaram US\$ 394,8 milhões em financiamentos do BNDES, mais do que o dobro dos recursos previstos no orçamento do primeiro biênio do FOCEM (US\$ 125 milhões). Além disso, os projetos aprovados no primeiro semestre de 2007 no âmbito do FOCEM (6 no Paraguai e 6 no Uruguai) depararam-se com obstáculos burocráticos para sua implementação.

Cabe ressaltar que o FOCEM privilegia as empresas nacionais dos países em que a obra será executada para a concessão do financiamento, ao invés de gigantes mais competitivos como a Odebrecht. Nesse sentido, torna-se previsível a posição do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva e do Ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, de destacar o BNDES nos fóruns internacionais como

A combinação de instrumentos nacionais e regionais com o objetivo de promover a integração sul-americana tem-se revelado uma prática comum do governo brasileiro...

uma ferramenta que oferece eficiência e credibilidade para o financiamento de obras de infra-estrutura na América do Sul. Exemplo disso é a recente viagem do presidente do Banco, Luciano Coutinho, a Tóquio para explorar a possibilidade de empréstimo de

bancos japoneses ao BNDES. “Os bancos japoneses podem desenvolver, junto com o BNDES, fundos de apoio a investimentos em infra-estrutura, e há também grande interesse em instrumentos financeiros relacionados ao meio-ambiente, como o Fundo Amazônia”, disse Coutinho⁹.

Trata-se da maturação de uma proposta que foi apresentada por Coutinho em outubro do ano passado, durante a reunião anual do FMI e do Banco Mundial. A criação de um fundo internacional

para o financiamento da integração sul-americana é necessária para a continuidade das atividades do BNDES, cuja demanda por recursos é elevada (o estoque de projetos de investimentos aprovados pelo banco hoje gira em torno de US\$ 90 bilhões) e tende a crescer. Esse cenário deve pressionar as fontes de recursos do Banco, em especial se também considerado o atual contexto da crise econômica mundial.

A criação de um fundo internacional para o financiamento da integração sul-americana é necessária para a continuidade das atividades do BNDES...

1 Os Presidentes da América do Sul decidiram, em reunião realizada em agosto de 2000, em Brasília, criar a IIRSA, uma vez reconhecida a carência de mecanismos de ação conjunta para impulsionar o processo de integração política, social e econômica, fundamentalmente por meio da modernização da infra-estrutura. No Brasil, é a União que opera a IIRSA, com recursos orçamentários para projetos específicos. Ver: <<http://www.iirsa.org>>. Acesso em: 17 out. 2008.

2 Ver: <<http://www.fazenda.gov.br/sain/temas/proex.asp>>. Acesso em: 17 out. 2008.

3 Ver: COSTA, Karen Fernandez. *A transformação do BNDES e sua influência na política de Estado do Brasil na década de 90*. In: 28 Encontro Anual da Anpocs, 2004, Caxambu. 28 Encontro Anual da Anpocs, 2004. http://www.encontroanpocs.org.br/2004/lista_sessoes_prog.asp?atvid=116

4 Palavras proferidas por Guido Mantega em 2005, quando ainda era presidente do BNDES. Apresentação disponível em: <http://www.bndes.gov.br/empresa/download/apresentacoes/mantega_importancia_das_%20exportacoes.pdf>. Acesso em: 17 out. 2008.

5 Ver editorial intitulado “O desafio da competitividade para as exportações brasileiras”, neste número do *Pontes Bimestral*.

6 Digno de nota, o BNDES não financia obras no exterior, mas sim exportações de bens e serviços produzidos no Brasil.

7 Recentemente, a empresa foi objeto de um quadro de tensão junto ao governo equatoriano, que acusava a Odebrecht, participante do consórcio responsável pela execução do projeto da usina hidrelétrica de San Francisco, de ter utilizado materiais de qualidade inferior, com o objetivo de acelerar o ritmo da obra - entregue 9 meses antes do prazo, adiantamento que garantiu à Odebrecht o recebimento de um bônus contratual de US\$ 13 milhões. Para mais informações, ver: Pontes Quinzenal, Vol. 3, No. 18. Relações Brasil-Ecuador se estreitam após caso Odebrecht. (13/10/2008). Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/pontesquinzenal/31036/>>. Acesso em: 17 out. 2008.

8 Ver BBC. *Brasil domina ranking das 500 maiores empresas da América Latina*. (28/07/2008). Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2008/07/080728_brasilempresasranking.shtml>. Acesso em: 17 out. 2008.

9 Ver Agência Brasil. *BNDES vai propor fundo internacional para financiar integração sul-americana*. (17/10/2007). Disponível em: <<http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2007/10/17/materia.2007-10-17.6337367433/view>>. Acesso em: 21 out. 2008. Ver também: BNDES. BNDES busca ampliar relacionamento com instituições internacionais. (17/10/2008). Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/noticias/2008/not187_08.asp>. Acesso em: 21 out. 2008.

Biocombustíveis: perspectivas de reformas nas condições de trabalho

O aumento na demanda por biocombustíveis - notadamente, o etanol - produziu, na indústria sucro-alcooleira brasileira, crescimento e modernização. O setor, entretanto, ainda apresenta condições precárias de trabalho. O presente artigo busca identificar as medidas adotadas pelos principais atores envolvidos na produção de biocombustíveis para solucionar questões relativas aos direitos trabalhistas neste setor.

O aumento na demanda por biocombustíveis - notadamente, o etanol - produziu, na indústria sucro-alcooleira brasileira, crescimento e modernização. O setor, entretanto, ainda apresenta condições precárias de trabalho. O presente artigo busca identificar as medidas adotadas pelos principais atores envolvidos na produção de biocombustíveis para solucionar questões relativas aos direitos trabalhistas neste setor.

O Brasil é o segundo maior produtor mundial de etanol. A demanda pelo biocombustível no mercado internacional constituiu a força-motriz dos altos níveis de produção: em 2006, a produção mundial de etanol foi de, aproximadamente, 51 bilhões de litros. Ainda que a União Européia (UE) e os Estados Unidos da América (EUA) também produzam biodiesel e etanol em larga escala, o Brasil tem exportado biocombustíveis para esses mercados, uma vez que apresenta menores custos de produção. Com efeito, “[n]o Brasil, os custos de produção e as vantagens ambientais - balanço favorável do ponto de vista das emissões de gases de efeito estufa (GEE) - estão associados à produção atual, com grande concentração em São Paulo, onde as condições são bastante favoráveis (solo, clima, tecnologia etc)”¹.

Referência mundial em diversos países, o programa de crescimento da indústria de biocombustíveis do Brasil apresenta, entretanto, alguns pontos sensíveis. Em meados de 2005, representantes da UE e dos EUA, por exemplo, condicionaram algumas exigências de padrões relativos à sustentabilidade social e ambiental da produção de biocombustíveis no Brasil à negociação por um volume maior de exportação².

Cenário trabalhista na indústria sucro-alcooleira

A perspectiva de crescimento na demanda por biocombustíveis nos próximos anos não tardou a projetar efeitos sobre o mercado de trabalho no setor. De acordo com dados da União da Indústria da Cana-de-açúcar (UNICA), na safra de 2006, o estado de São Paulo recebeu mais de 70.000 trabalhadores para trabalho nos canaviais.

Esses números, contudo, não carregam consigo apenas otimismo. A modernização observada na indústria da cana não alcançou de forma uniforme todos os pontos da cadeia produ-

tiva. Talvez o exemplo mais notório disso sejam as condições de trabalho nos canaviais. Depoimentos do procurador-chefe do Ministério Público do Trabalho (MPT), Cícero Rufino, desafiam os números otimistas apresentados pela UNICA, sob o argumento de que as usinas canaveiras protagonizam sistemáticas violações aos direitos trabalhistas.

Há dois tipos de corte de cana nos canaviais: o mecanizado e o manual. O primeiro deles envolve a contratação de profissionais qualificados (agrônomos, técnicos agrícolas, engenheiros químicos, contadores e engenheiros de produção). “[E]stes trabalhadores são contratados diretamente pela usina através do contrato de trabalho por tempo indeterminado, que assegura, além dos direitos trabalhistas básicos, o seguro-desemprego quando houver demissão”³.

Em contraste, o corte manual envolve um contrato por tempo determinado (conhecido como contrato “safrista”), o qual não estabelece obrigatoriedade de pagamento de seguro-desemprego ao trabalhador. Os critérios de seleção correspondem à força, habilidade e resistência física, fatores condicionantes da produtividade do trabalhador no canavial. O ponto mais sensível hoje da indústria sucro-alcooleira é que o salário pago está diretamente relacionado com a produtividade do trabalhador e isso leva a situações graves de exposição do trabalhador. Conforme aponta Novaes: “[P]ara serem selecionados pela usina, os candidatos terão que cortar no mínimo 10 toneladas de cana/dia. (...) A produtividade do trabalho no corte manual dobrou em relação há 20 anos, quando se cortava de 4 a 6 toneladas de cana/dia, sem que houvesse mudanças substanciais na forma de corte e nos instrumentos de trabalho”⁴.

O cenário trabalhista da produção de biodiesel é bastante similar. No Piauí, por exemplo, estado em que o cultivo de mamona como matéria-prima do biodiesel tem crescido nos últimos anos, os trabalhadores também são submetidos ao sistema de remuneração em função da produtividade. Mais do que isso: a empresa reduz o salário quando a meta de três toneladas anuais, fixada em contrato, não é alcançada.

Outro ponto sensível desta indústria é o regime alimentar dos trabalhadores, incapaz de repor os nutrientes gastos com a carga excessiva de trabalho. Em decorrência disso, muitos cortadores de cana adquirem problemas de saúde, os quais podem levar à morte. Atualmente, o Ministério Público investiga a relação entre infartos de trabalhadores de canaviais e as condições de trabalho no interior paulista.

É importante destacar que, embora haja movimentos favoráveis à colheita mecanizada da cana dentro do setor usineiro, o corte manual ainda é o mais utilizado no Brasil⁵. No estado de São Paulo, maior produtor de cana-de-açúcar do país⁶, o corte mecanizado ocorre em 40,7% dos 3,8 milhões de hectares cultivados, segundo dados do Instituto de Economia Agrícola (IEA). Essa porcentagem, que tende a aumentar, insere-se no contexto da iniciativa da Secretaria do Meio-Ambiente do estado de São Paulo, que criou, em 2007, um selo ambiental para promover a mecanização das colheitas de cana e estimular as usinas do estado a cumprir com a meta de mecanização de 70% da área cultivada até 2010.

Propostas em debate: como melhorar as condições de trabalho nos canaviais?

A precariedade das condições de trabalho nos canaviais constitui, atualmente, objeto de preocupação e análise de organizações de direitos humanos como a Anistia Internacional e a Organização Internacional de Direitos Humanos (FIAN, sigla em inglês)⁷. A suspeita de que tais condições pudessem ser caracterizadas como trabalho escravo ou degradante foi uma das principais motivações para o envio, em abril de 2008, de uma missão internacional a

três estados brasileiros: Mato Grosso do Sul, Piauí e São Paulo. Ao final da visita, a missão apresentou as seguintes recomendações ao governo brasileiro e à indústria da cana:

1. avançar nas negociações e trâmites legais com vistas a solucionar o problema da violação dos direitos trabalhistas; e
2. buscar alternativas ao sistema de remuneração com base na produtividade.

A crescente visibilidade do tema pressionou o principal representante da indústria canaveira no Brasil, a UNICA, a formular uma proposta com vistas a mitigar os problemas apontados. O presidente da União, Marcos Jank, destacou, em inúmeros fóruns, alguns pontos críticos, sobre os quais é mais urgente o avanço dos debates: contratos de trabalho, remuneração, saúde e segurança dos trabalhadores, transporte, alojamento e atendimento a migrantes contratados em outras regiões do país.

Em 2001, a UNICA criou o núcleo fixo de Responsabilidade Sócio-ambiental e Sustentabilidade para compor sua estrutura, o qual elabora estudos e realiza seminários periódicos nas regiões das usinas associadas. Em 2006, a UNICA assinou um protocolo de intenções com a Federação dos Empregados Rurais Assalariados do Estado de São Paulo (Feraesp) com o objetivo de aperfeiçoar as condições de trabalho e recomendar a adoção de melhores práticas. O documento trata da necessidade de eliminar gradualmente a terceirização do corte manual da cana-de-açúcar, de melhorar as condições de transporte oferecidas aos trabalhadores rurais e aumentar a transparência no pagamento por produção. Foram criados, ainda, grupos de trabalho para analisar a situação do quadro trabalhista nos canaviais⁹.

No que tange ao governo, o Presidente Luis Inácio Lula da Silva reuniu os principais representantes dos empresários (UNICA) e trabalhadores (FERAESP e Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura - CONTAG) em Brasília, com o objetivo de apresentar uma proposta conjunta aos problemas trabalhistas observados na produção de biocombustíveis¹⁰. Na primeira reunião da Mesa de Diálogo para Aperfeiçoar as Condições de Trabalho na Cana-de-Açúcar, ocorrida em julho de 2008, foram debatidos dois modelos, os quais passaram a pautar o debate nacional a partir de então¹¹.

O primeiro deles corresponde a um contrato coletivo nacional, que estabeleceria padrões mínimos comuns. A dúvida em torno dessa proposta está relacionada a poucos avanços a partir da busca por um mínimo denominador comum em um setor que apresenta uma grande heterogeneidade - são mais de 400 indústrias e 70.000 fornecedores de cana, dispersos em 20 estados. Inspirado na experiência paulista, o segundo modelo envolve a formulação de um protocolo de melhores práticas trabalhistas no setor, cuja adesão seria voluntária. Para as empresas signatárias, o protocolo corresponderia a uma espécie de certificado, que as diferenciaria das demais, inclusive perante o mercado internacional.

Na reunião da Mesa de Diálogo, tornou-se evidente que as usinas representadas pela UNICA são partidárias do segundo modelo, pois o consideram mais exequível e inovador. Acreditam que o modelo está em maior sintonia com processos em andamento no mundo, que têm buscado avanços no setor trabalhista em processos mais descentralizados. A UNICA sustenta, ainda, que a adoção do segundo modelo não exclui o primeiro: a uniformização gradual das práticas laborais do protocolo de adesão voluntária pode constituir, futuramente, um contrato nacional, o qual teria características mais legítimas, essencialmente por ter partido da base em direção ao topo (*bottom-up*).

Paralelamente ao debate fundamentado nesses dois modelos, o procurador-chefe do MPT, Cícero Rufino, sugere a incorporação

da Justiça do Trabalho no processo de avaliação do histórico das empresas que solicitam financiamento ao governo. O BNDES - que somente em 2006 concedeu financiamentos no valor de R\$ 1,5 bilhão para a construção de destilarias - pode constituir um interessante ponto de partida. O Banco, que atualmente vincula a liberação de crédito ao cumprimento da legislação ambiental, poderia considerar também as normas trabalhistas como critério para aprovação de linhas de crédito.

Comentários finais

O processo de formulação de políticas de incentivo à produção de biocombustíveis no Brasil não ocorreu de repente; ao contrário, resultou de experiências que datam de, no mínimo, três décadas. Nos últimos cinco anos, entretanto, o debate em torno de possíveis medidas para a melhoria das condições trabalhistas no setor dos biocombustíveis parece estar trazendo ventos mais otimistas.

De todo modo, as propostas defendidas pelos representantes da indústria de cana-de-açúcar não são pautadas em modificações estruturais: desconsideram, por exemplo, a extinção do sistema de remuneração em função da produtividade, que possui implicações nocivas à saúde dos trabalhadores, e a incorporação de garantias de tratamento médico adequado aos cortadores de cana. Dessa forma, é questionável o grau de ambição de um projeto como o protocolo de adesão voluntária, que deixa a decisão sob total responsabilidade das usinas.

Uma forma de o Estado brasileiro adotar uma posição mais pró-ativa nesse processo pode partir da incorporação de exigências trabalhistas para a concessão de financiamentos à produção de biocombustíveis, conforme sugestão do procurador-chefe do MPT.

¹ Para uma análise mais detalhada sobre o mercado internacional de etanol, ver artigo de Arnaldo Walter, publicado em Pontes Bimestral, Vol. 3, No. 5. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/4428/>>. Acesso em: 20 out. 2008.

² O "Selo Combustível Social" insere-se nesse contexto. Ver Instrução Normativa No. 01, de 05 de julho de 2005 e artigo publicado em Pontes Bimestral, Vol. 4, No. 1. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/10607/>>.

³ Ver NOVAES, José Roberto Pereira. Campeões de produtividade: dores e febres nos canaviais. Estudos Avançados, v. 21, p. 167-178, 2007.

⁴ Ver NOVAES, Idem.

⁵ Ver: <http://www.revistaural.com.br/Edicoes/2005/artigos/rev92_cana.htm>. Acesso em: 23 out. 2008.

⁶ Na safra 2005/2006, o estado de São Paulo produziu 263.870.142 toneladas de cana-de-açúcar, mais do que a metade do que o país produziu nessa mesma safra (425.535.761 toneladas) (ÚNICA, 2008).

⁷ A visita da missão foi realizada em parceria com entidades representativas de Alemanha, Holanda, Suíça e Canadá. Para mais informações, ver: Agência Brasil. Missão aponta impactos da produção de biocombustível sobre direito à alimentação. (10/04/2008). Disponível em: <<http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2008/04/10/materia.2008-04-10.5198135052/view>>. Acesso em: 20 out. 2008.

⁸ Os principais projetos coordenados pelo núcleo de Responsabilidade Sócio-ambiental e de Sustentabilidade são: Parceria com Instituto Banco Mundial (World Bank Institute); Projeto Tear - Tecendo redes responsáveis; Parceria com o Instituto Ethos; Programa de elaboração do Balanço Social; Programa de elaboração do relatório de sustentabilidade GRI (Global Reporting Initiatives). Para mais informações sobre cada um desses programas, ver: <<http://www.unica.com.br/content/show.asp?cntCode={7CEAA4F5-C3D3-4638-BC8F-AC8E88AFE9C6}#Programa%20de%20elaboração%20do%20Balanço%20Social>>. Acesso em: 20 out. 2008.

⁹ O documento está disponível em: <<http://www.unica.com.br/multimedia/documentos/>>. Acesso em 20 out. 2008.

¹⁰ A Mesa é coordenada pelo Ministro da Secretaria-Geral da Presidência, Luiz Dulci, também conta com a participação de representantes dos seguintes Ministérios: Casa Civil; Ministério do Trabalho e Emprego; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; e do Desenvolvimento Agrário.

¹¹ Ver: Marcos S. Jank e Elio Neves. Cana-de-açúcar, entre o velho e o novo. (27/08/2008). Disponível em: <<http://www.feraesp.org.br/>>. Acesso em: 17 out. 2008.

Os contenciosos comerciais e a agenda brasileira

Jorge Fontoura*

A litigiosidade comercial internacional do Brasil revela desde logo particularismo de posição incommum: não obstante a insignificante participação do país no volume do comércio global, somos contenciosos recorrentes tanto no Sistema de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC), como no contencioso arbitral do Mercosul. Se nesse último espectro a posição é compreensível, haja vista o peso específico da economia brasileira vis-à-vis os demais signatários do Tratado de Assunção (1991), no contexto do sistema multilateral de comércio a posição brasileira demanda considerações multifacetadas.

Na OMC, como demandantes ou demandados nos procedimentos de solução de controvérsias, somos o quarto maior usuário em números absolutos de casos, ao lado da Índia e atrás apenas de Estados Unidos da América (EUA), da Comunidades Europeias (CE)¹ e do Canadá. Partícipes em trinta e sete casos, estamos ao lado da Índia, porém somos mais pró-ativos, já que atuamos como autores em um número maior de demandas. Conforme informações atualizadas da Coordenação Geral de Contenciosos do Ministério de Relações Exteriores (MRE), o Brasil apareceu como demandante ou demandado em 37 casos iniciados na OMC, sendo o primeiro entre os países em desenvolvimento². Como demandante, o Brasil atuou em 23 disputas e foi demandado em 14. Se também considerarmos os casos em que foi terceira parte (50), o Brasil totaliza 87 casos de um total de 380 notificados à OMC desde 1995.

Embora digna de curiosidade, tal posição não deve ser tomada como paradoxal, consideradas as características da economia brasileira de exportação, e, logo, de potencial conflito ou de litigiosidade latente. Diversificada em variado leque de categorias, desde as mais previsíveis *commodities* até produtos industriais de alto valor agregado, a pauta brasileira de comércio exterior vai literalmente do aço às aeronaves. Outro fator causador da peculiar posição diria respeito à competitividade das exportações, malgrado os fatores tidos como empecilhos a melhor inserção internacional e acesso a novos mercados, como a insegurança jurídica e a decantada ineficiência estatal latina, geradora de formidáveis obstáculos físicos e entraves burocráticos ao livre comércio.

Não há como deixar de considerar que o breve percurso histórico que permite afirmar ser o Brasil um país vencedor na cena do contencioso comercial internacional deve-se mais ao esforço isolado de instituições e funcionários do que à concertação estatal metódica e ordenada, com qualidade e eficiência. Tampouco à organização setorial dos agentes econômicos diretamente envolvidos nos contenciosos, tanto na OMC quanto no Mercosul. A atuação pontual de setores, provendo meios hábeis a dar sustentação às ingentes necessidades das atuações técnicas em contenciosos, ainda que verificadas em alguns casos, não pode ser tomada como regra.

A mais importante disputa que se verifica hoje diz respeito à arbitragem pelo artigo 22.6 do Entendimento Relativo às Regras e Procedimentos para Solução de Controvérsias da OMC (ESC) no “caso do algodão”, solicitada pelos EUA após o Brasil ter pedido que o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC) autorizasse a suspensão de concessões ou dispusesse de outras liberalidades compensatórias. De fato, o Brasil solicitou autorização para “retaliar” os EUA em US\$ 1.037 bilhão em subsídios acionáveis (*Marketing Loan e counter-cyclical payments*) e US\$ 3 bilhões no caso dos subsídios proibidos, na forma de garantias de crédito à exportação. Os números indicados pelo Brasil em 2005 são meramente estimativos e as cifras vindouras poderão ser diferentes, inclusive *in pejus*. Como os EUA objetaram esse pedido, um painel de arbitragem foi composto com vistas a definir o valor das contramedidas a serem autorizadas.

Deverão também ser definidas nesta arbitragem as modalidades de eventuais contramedidas a serem implementadas. Tais contramedidas dão-se geralmente no mesmo setor de bens, embora o Brasil já tenha sinalizado no pedido de 2005 que, no caso do algodão, não considera prático ou eficaz retaliar apenas desta forma. Pleiteia o Brasil a autorização para retaliar em propriedade intelectual (TRIPS, sigla em inglês) e serviços, o que redundaria em resultados bem mais significativos. Após as autorizações concedidas pelos árbitros para o caso Bananas (Equador vs. CE) e no caso Jogos de Azar (Antigua e Barbuda vs. EUA) retaliarem no setor de propriedade intelectual - autorizações que, na prática, nunca chegaram a ser aplicadas - cabe agora ao Brasil, provavelmente sob critérios mais estritos a serem impostos pelos árbitros, advogar permissão para efetuar “retaliação cruzada”.

Iniciado com consultas, em setembro de 2002, o emblemático caso algodão, aproxima-se agora, seis anos depois, de sua fase derradeira, quando se verificará, finalmente, se os longos e custosos anos de complexo litígio, conduzido com brilhantismo pelo Itamaraty, redundarão em benefício concreto ao país e ao setor cotonicultor afetado, quer seja por (improvável) cumprimento norte-americano mediante eliminação dos subsídios proibidos ou pela remoção dos efeitos adversos dos subsídios acionáveis, quer seja pela aplicação de retaliação.

Outro tema da ordem do dia, por assim dizer, refere-se ao prazo para que o Brasil cumpra a decisão até 17 de dezembro de 2008, no rumoroso caso da importação de pneumáticos remoldados. Tal cumprimento, entretanto, depende de julgamento perante o Supremo Tribunal Federal sobre a legalidade de liminares já concedidas, permissivas da importação de pneus usados, bem como de negociação, em âmbito regional, de regime comum para pneus no Mercosul. Caso não cumpra, as CE poderão solicitar autorização para retaliar, ou, de forma mais conciliatória, solicitar um painel para avaliar se Brasil cumpriu ou não a decisão em comento.

No que concerne a outros casos em andamento, Brasil e Canadá, tradicionais contendores no macro foro comercial genebrino, atuam desta feita lado a lado, contra os subsídios agrícolas estadunidenses. Trata-se do caso DS365, no momento suspenso e ainda não retomado.

Há, ainda, outros casos em que o Brasil atua como terceira parte e que estão na perspectiva mais imediata das atenções do MRE, como o caso acerca da produção e utilização de hormônios (CE vs. EUA, CE vs. Canadá). No emblemático caso das Bananas, que inclui diversos países latino-americanos de um lado e as Comunidades Europeias e ACPs (países da África, Caribe e Pacífico)

de outro, o Brasil também figura como terceiro interessado. O mesmo ocorre no caso China-Autopeças, que envolve questões de interpretação dos artigos II e III do GATT, bem como questões de classificação aduaneira de mercadorias. Também envolvendo a China, o Brasil participou ativamente de contencioso iniciado pelos EUA sobre supostas violações de regras do Acordo de Propriedade Intelectual (TRIPS), em tema que pode ser importante também para o país. Por derradeiro, mas não com menor importância, vale referir o caso que tem como contendores EUA e CE e cujo objeto da disputa são os subsídios à indústria aeronáutica (Boeing vs. Airbus) - aqui também somos terceiros interessados, o que pode ter implicações diretas também nos negócios conduzidos pela Embraer.

Quanto a casos ainda virtuais, o Brasil preparou estudos sobre a possibilidade de questionamento da sobretarifa estadunidense à importação de etanol. Aparentemente, continuam a ser feitas gestões nos níveis comercial e político, de modo a buscar uma diminuição ou eliminação da tarifa. Eleições presidenciais próximas nos EUA contribuem para o compasso de espera dos interessados, hesitantes em adotar a via litigiosa desde já ou esperar a atuação do próximo residente da Casa Branca. Nesse mesmo espectro, medidas comunitário-europeias e suíças, que impõem critérios ambientais e laborais à importação de etanol, também estão sendo estudadas com cura pelo governo brasileiro.

Tudo isso mostra que a agenda de contenciosos do Brasil está andando em ritmo regular, sem vinculação direta ou proporcional, até agora, com as dificuldades enfrentadas nas negociações de Doha. Ainda é cedo para dizer que o retardo nas negociações desencadeie mais painéis. Por um lado, pode-se esperar mais pressões dos setores atingidos para que se abram painéis e que casos que estavam “na gaveta”, vinculados ao sucesso da rumorosa Rodada (como questões referentes à algodão, bananas e zeroing em antidumping) possam ser reabertos; por outro, a experiência acumulada pelo Brasil nos últimos anos também remete à cautela e a um cuidadoso estudo

acerca da viabilidade de novos painéis, em especial diante da recalcitrância dos EUA em curvar-se às decisões da instância máxima do contencioso comercial internacional. Sabe-se que, embora o sistema de solução de controvérsias da OMC já possa se estimar indene a críticas quanto à sua eficácia, é preciso sempre considerar o custo/benefício das demandas, mercê de seus altos custos e de seus resultados distendidos no tempo. De forma geral, a cautela preside a decisão em ir-se ou não à OMC, não apenas para o Brasil, mas em relação a todos os demais participantes.

Resta por derradeiro salientar a natureza salutar dos diferentes comerciais. Só países amigos praticam comércio e não há conflitos comerciais sem comércio ou potencialidade comercial. Logo, a expressão “guerra comercial”, tão cara aos meios jornalísticos e, *pour cause*, congressuais, é forma indevida de tratar-se uma disputa comercial, por mais árdua que seja. Isso o que pode contaminar o caráter amistoso que de forma ordinária deve conformar as relações internacionais.

* Jorge Fontoura é doutor em direito internacional, professor-titular do Instituto Rio Branco, membro-consultor do Conselho Federal da OAB e árbitro em exercício (ICC e *Arbitration Institute, Finlândia*).

¹ Deve-se considerar que a União Europeia litiga em bloco, pelas Comunidades Europeias, representando as vinte e sete soberanias que a compõe. Considera-se, porém, que superamos todos os Estados comunitários europeus caso fossem tomados em suas individualidades.

² Os números totais de casos dos demais membros ativos no sistema de solução de controvérsias da OMC são: EUA, 190; CE, 141; e Canadá, 45.

O desafio da competitividade para as exportações brasileiras

A posição do Brasil como um *player* global e o crescente aumento de sua influência no cenário internacional devem-se, em grande parte, à competitividade de suas exportações. O ritmo desta evolução, entretanto, tem sido inferior ao apresentado por outras economias emergentes. Alguns dos principais entraves ao desenvolvimento da competitividade brasileira foram levantados em recentes estudos direcionados à iniciativa privada e às estratégias formuladas pelo governo para a promoção de exportações.

As exportações têm papel crucial na política econômica do Brasil, em especial porque o saldo comercial positivo representa um importante fator para o equilíbrio da balança de pagamentos. Esse é um vértice essencial da estratégia de estabilização empreendida pelos últimos governos, com o propósito de reduzir a vulnerabilidade externa do país.

Em 2007, as exportações brasileiras alcançaram US\$ 160,6 bilhões, o que representa 1,17% do total mundial. Recentes estudos, contudo, apontam este resultado como insatisfatório, tendo em vista o tamanho da economia brasileira e o fato de o crescimento ter arrefecido nos últimos anos. O governo, por sua vez, reconhece a necessidade de ampliar estes números e estabeleceu como meta que o Brasil alcance 1,25% do fluxo de comércio mundial até 2010.

Entre os diversos fatores que influem no progresso desses índices, um breve mapeamento das exportações do Brasil aponta para elementos inerentes às características da pauta exportadora. Nela, as commodities respondem por 65% do volume exportado, enquanto os produtos manufaturados representam os 35% restantes. Na China e na Índia, os manufaturados correspondem a 70% e 93% da pauta, respectivamente. Segundo José Augusto de Castro, Vice-Presidente da Associação de Exportadores do Brasil, o baixo valor agregado dos produtos básicos torna o desempenho exportador mais vulnerável às variações cambiais e à fixação do preço realizada pelo mercado internacional. O elevado preço das commodities nos últimos anos têm contribuído para minorar essa sensação de vulnerabilidade, mas a recente tendência de inversão desse quadro, decorrente da atual crise financeira, provoca apreensões quanto ao desempenho no futuro próximo.

O impacto desses e outros entraves à competitividade das exportações brasileiras foram analisados em dois recentes estudos, um de iniciativa do Centro de Excelência em Logística e Cadeias de Abastecimento (GVcelog) da Fundação Getúlio Vargas e outro da Confederação Nacional da Indústria (CNI)¹. Ambos estudos identificam como as empresas exportadoras percebem os gargalos que prejudicam a competitividade de seus produtos, com aferição de resultados coincidentes em diversos pontos. Por outro lado, o estudo do governo que resultou na publicação da Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010 tem escopo mais amplo. Além dos problemas e da busca de soluções já identificados pelo GVcelog e pela CNI, o documento estabelece uma estratégia para cotejar as políticas públicas de incentivo à exportação com a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), cujo espectro mais amplo propõe um planejamento de sustentabilidade do crescimento no longo prazo e a ampliação da inserção internacional do país.

A visão do setor privado

Tais foram baseados na compilação de dados obtidos a partir de questionários enviados a empresas registradas no Catálogo de Exportadores Brasileiros². O perfil das empresas analisadas mostrou uma concentração de empresas de médio e grande porte, principalmente quando relacionadas ao dado de participação nas exportações (as grandes empresas respondem por 71% do valor exportado na pesquisa da CNI). No que toca ao setor de atuação,

o estudo do GVcelog aponta que a maior parte das empresas pertence à indústria de transformação, ao passo em que o trabalho da CNI destaca participação dos segmentos de alimentos e bebidas, máquinas e equipamentos e comércio em geral.

Os principais entraves ou gargalos à competitividade relacionados pelos exportadores podem ser agrupados em seis grandes tópicos: (i) macroeconômicos; (ii) infra-estrutura; (iii) burocracia; (iv) custos de logística e transportes; (v) acesso a financiamentos para exportação; e (vi) entraves tributários.

Os mais altos coeficientes de crítica, segundo o estudo do GVcelog, foram atribuídos aos gargalos relacionados à falta de incentivos governamentais, tributação e infra-estrutura. Dentre os ligados a incentivos, os gargalos considerados mais críticos foram a taxa de juros e a inabilidade do governo em vencer barreiras de exportação.

A pesquisa elaborada pela CNI, por sua vez, apontou a taxa de câmbio como o principal obstáculo ao crescimento das exportações, identificado como um entrave por 82% das empresas. Em seguida aparecem os custos portuários e aeroportuários, seguidos pela burocracia alfandegária.

Entre as soluções sugeridas pelos dois estudos, destacam-se os investimentos em infra-estrutura, a simplificação dos procedimentos aduaneiros e uma reforma tributária que desonere a produção e a exportação.

Apesar de as críticas serem direcionadas à esfera de atuação governamental, os dois estudos apontam para o baixo nível de conhecimento, por parte do setor empresarial, das iniciativas estatais criadas para lidar com os problemas apresentados. Muitas empresas não demonstraram interesse algum em fazer uso dos programas e benefícios existentes. Neste contexto, destaca-se o setor agropecuário, segundo o estudo da CNI.

A abordagem do governo

Ao tratar a questão da competitividade das empresas brasileiras, o governo assume sua responsabilidade em criar um ambiente com condições favoráveis para que as empresas aqui instaladas produzam com eficiência, o que se reflete em vantagens comparativas tanto para o mercado interno quanto para o externo. Com base nessa premissa, as ações públicas voltadas ao incremento da competitividade inserem-se na PDP, que busca um viés sistêmico e multifocado de orientação para o desenvolvimento econômico sustentável.

A chamada Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010 (EBE), documento produzido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, resume o planejamento do governo direcionado à promoção das exportações. Tal planejamento inclui a ampliação da competitividade internacional das empresas brasileiras como um dos requisitos essenciais para assegurar a continuidade do crescimento econômico. Nesse sentido, a proposta comporta a redução dos custos burocráticos e de financiamento e o aprimoramento da infra-estrutura doméstica, gargalos apontados pelo setor privado como fortes obstáculos ao desenvolvimento da atividade exportadora.

A cada um desses desafios corresponde um conjunto de ações como a Estratégia Nacional de Simplificação do Comércio Exterior (com foco em procedimentos) e a Consolidação das Normas de Comércio Exterior (cujo escopo é reduzir a complexidade do ambiente jurídico e institucional do comércio exterior). Entre as ações voltadas à facilitação da obtenção de crédito para a exportação, destaca-se a atuação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), por meio dos programas que visam facilitar o acesso ao crédito, como o Exim-Pré Embarque e o Exim-Pós Embarque, cujos desembolsos somaram R\$ 4,2 bilhões em 2007 e R\$ 3,4 bilhões até agosto de 2008.

Contudo, além dos esforços direcionados ao aumento da competitividade, a EBE define outros quatro macro-objetivos que se inserem nas metas da PDP: (i) agregar valor às exportações; (ii) aumentar a base exportadora; (iii) ampliar o acesso a mercados; e (iv) incrementar as exportações de serviços.

A definição dos objetivos da EBE elenca uma gama de ações mais diversificada do que as propostas, pois apesar de convergir no planejamento relativo à competitividade com muitas das preocupações levantadas pelo setor privado, vai além ao estabelecer outras metas. Embora algumas dessas esferas não sejam percebidas pelo setor privado com a mesma intensidade, seu impacto para o desempenho do comércio exterior brasileiro não pode ser desmerecido.

O exemplo de outros PEDs

Historicamente, os países em desenvolvimento (PEDs) possuem competitividade exportadora relativamente inferior à dos países desenvolvidos (PDs). Apesar de diversos PEDs gozarem de acesso preferencial a mercados de PDs, garantido por acordos internacionais, a crescente liberalização multilateral, aponta para maiores pressões para que os PEDs elevem sua competitividade.

Alguns PEDs já se destacam no comércio exterior pela alta competitividade de suas exportações, o que desperta posturas protecionistas, principalmente por parte de PDs. Dois exemplos são interessantes para o caso brasileiro: China e Índia. A China, país ícone das economias emergentes, optou por uma estratégia que inclui o aumento significativo de investimentos em capital fixo, que passaram de 31,6% do Produto Interno Bruto (PIB) em 1997 para 40,8% em 2006. Também o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) saltou de 0,64% para 1,42% do seu PIB no mesmo período. A parcela de exportações de alta tecnologia na sua pauta de exportações subiu de 12,7% para 30,3%. A Índia, por sua vez, mostra-se um bom exemplo no avanço da exportação de serviços. O superávit na balança de serviços tecnológicos desse país representou 3,1% do seu PIB em 2006.

Apesar de China e Índia ainda não se classificarem entre os mais competitivos do mundo, os dois países, que possuem renda similar à do Brasil, encontram-se entre os que mais ganharam competitividade entre 1997 e 2006. Isso põe em evidência a defasagem do ritmo de ganho de competitividade do Brasil, mesmo em relação a essas economias emergentes. China e Índia já avançaram em metas estabelecidas pelo Brasil, como o aumento do valor agregado das exportações e a diversificação da pauta exportadora, bem como o incremento da exportação de serviços.

O desempenho exportador brasileiro ainda se encontra fortemente atrelado às *commodities*, cuja balança continua crescendo em relação aos demais países. Contudo, a balança de manufaturas apresenta melhora bem mais tímida, muito aquém dos países de renda similar, cuja média subiu de 1,1% do PIB para 5,4% nos últimos nove anos - no Brasil a categoria respondeu apenas por 0,2% do PIB em 2006.

O Brasil pode extrair importantes lições do modelo implementado por China e Índia para promover as exportações e ampliar sua inserção e influência internacionais. A observação de seu desempenho também serve para mostrar que, para que um país cresça em competitividade exportadora, um desempenho positivo pontual não é suficiente. Os países que mais cresceram nos últimos anos são os que têm servido como referencial de modelo de desenvolvimento competitivo.

Aspectos macroeconômicos, infra-estrutura deficiente, excesso de burocracia, desproporcionalidade da carga tributária, ausência de incentivos, dificuldades de acesso a crédito, entre outros, são problemas que o Brasil precisa enfrentar com urgência caso deseje tornar-se de fato mais competitivo. Os gargalos identificados pelo setor privado não são, entretanto, os únicos desafios a serem enfrentados para que o país retome o ritmo de melhora de sua competitividade. Os demais objetivos traçados como parte da PDP, já mais avançados por outros países de renda similar, mostram-se igualmente prementes, senão mais.

¹ CNI - "Os problemas da empresa exportadora brasileira"; GVcelog - "Competitividade Brasileira nas Exportações". Ambos os estudos foram publicados no segundo semestre de 2008.

² O Catálogo Nacional de Exportadores, contém registro de 10.245 empresas, que responderam por 90% das exportações brasileiras entre 2004 e 2005. As amostras dos estudos, porém, foram menores: 258 questionários analisados pela GVcelog e 855 pela CNI.

³ Dados do Índice FIESP de Competitividade das Nações divulgado em outubro de 2008. No estudo, as variáveis determinantes da competitividade dos países são agrupadas em oito fatores: Economia Doméstica, Abertura, Governo, Capital, Infra-estrutura, Tecnologia, Gestão Empresarial e Capital Humano.

PONTES tem por fim reforçar a capacidade dos agentes na área de comércio internacional e desenvolvimento sustentável, por meio da disponibilização de informações e análises relevantes para uma reflexão mais aprofundada sobre esses 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 Getúlio Vargas (DireitoGV).

Comitê Editorial

Maximiliano Chab
Michelle Ratton Sanchez

Editoras

Mônica Steffen Guise Rosina
Adriana Verdier

Equipe

Manuela Trindade Viana
Daniela Helena Oliveira Godoy
Leonardo Margonato Ribeiro Lima

ICTSD

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

DireitoGV

Diretor Geral:
Ary Oswaldo Mattos Filho
Rua Rocha, 233 - 8º andar
Bela Vista
01330-000, São Paulo- SP, Brasil
pontes@fgvsp.br
www.direitogv.com.br

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

EVENTOS

NOVEMBRO

- 10 CEPAL - Seminário Infra-estrutura 2020: Avanços, Déficit e Desafios, Santiago, Chile
- 11-13 Reunião Mercosul - Turquia, Ancara, Turquia
CV CCM - Reunião Ordinária da Comissão de Comércio do Mercosul, Montevideu, Uruguai
- 12 Lançamento da publicação "World Energy Outlook", elaborado por OCDE e Agência Internacional de Energia, Londres, Reino Unido
CEPAL - Reunião da Comissão das Nações Unidas sobre Ciência e Tecnologia para o Desenvolvimento, Santiago, Chile
IV Reunião do Comitê Consultivo do Projeto de Cooperação Mercosul - União Européia, Brasília, Brasil
- 13 UNCTAD - XLV Reunião da Direção de Comércio e Desenvolvimento, Genebra, Suíça
- 13-14 Mercosul - Grupo de Alto Nível para Reforma Institucional (GANRI), Brasília, Brasil
- 17 OMC - Reunião do Órgão de Solução de Controvérsias
- 17-19 XVII Reunião do Grupo Ad Hoc de Especialistas do FOCEM, Montevideu, Uruguai
- 18-19 Inovação e desenvolvimento sustentável no mundo globalizado, conferência conjunta de OCDE e Banco Mundial, Paris, França
- 24-25 LV Reunião Ordinária do Foro de Consulta e Concertação Política (FCCP), Brasília, Brasil
- 24-26 Fórum intergovernamental sobre mineração, metais e desenvolvimento sustentável, Genebra, Suíça
- 26-28 LXXIV GMC - Reunião Ordinária do Grupo do Mercado Comum, Brasília, Brasil

DEZEMBRO

- 1 OMC - Reunião do Comitê sobre comércio de serviços financeiros, Genebra, Suíça
- 1-12 Conferência das Nações Unidas sobre a Mudança Climática (COP14), Poznan, Polônia
- 2-3 Mesa redonda latino-americana sobre governança corporativa, Cidade do México, México
IV Reunião Ordinária do Grupo de Monitoramento Macroeconômico do Mercosul (GMM), Rio de Janeiro, Brasil
- 4 OMC - Reunião do Comitê sobre Agricultura, Genebra, Suíça
- 5-8 OMC - Reunião do Conselho sobre Comércio de Serviços, Genebra, Suíça
- 6-16 Cúpula do Mercosul, Salvador, Brasil
- 13 Mercosul - IV Reunião dos Coordenadores Nacionais do Foro Consultivo de Municípios, Estados Federados, Províncias e Departamentos (FCCR), Salvador, Brasil
- 15 XXXVI Reunião do Conselho do Mercado Comum, Salvador, Brasil
- 22 OMC - Reunião do Órgão de Solução de Controvérsias

PUBLICAÇÕES

The Political Economy of Hemispheric Integration: Responding to Globalization in the Americas. Ancochea, Diego Sánchez & Shadlen, Kenneth C. Palgrave Macmillan, 2008.

Special Report on Integration and Trade - Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin America and the Caribbean Trade. BID. 22 set. 2008. Disponível em: <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1648229>>.

Convergence or Divergence?: The prospects for Western Hemisphere Integration Alter the Demise of the FTAA. CARRANZA, Mario E. Latin American Trade Network, Working Paper No. 99 (set. 2008). Disponível em: <<http://www.latn.org.ar/principal/home/investigacion.php?mod=working>>.

Emprego, Desenvolvimento Humano e Trabalho Decente: A Experiência Brasileira Recente. CEPAL, OIT, PNUD. Set. 2008. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/brasil/noticias/noticias/3/34013/EmpregoDesenvHumanoTrabDecente.pdf>>.

Intellectual Property and Competition Law: Exploring Some Issues of Relevance to Developing Countries. Correa, Carlos. Issue Paper No. 21, Out. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/publications/22355/>>.

World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries. FMI. 1 out. 2008. Disponível em: <<http://www.obreal.unibo.it/VirtualLibrary.aspx?IdVirtual=339&IdPerson=4582&IdNewsLetter=89>>.

Latin American Outlook. OCDE. OCDE, 28 out. 2008.

OECD Science, Technology and Industry Outlook: 2008. OCDE. OCDE, 27 out. 2008.

World Tariff Profiles. OMC. Outubro, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/world_tariff_profiles_1sep0>.

Perfil dos Parlamentares do Mercosul: um instrumento de participação social. Parlamento do Mercosul. Instituto de Estudos Socioeconômicos-Brasil (INESC) e Instituto de Ciências Políticas da Universidade de Brasília-Brasil (IPOL/UnB), 3 nov. 2008.

Roots of Resilience – Growing the Wealth of the Poor. PNUD, Banco Mundial, PNUMA. 16 out. 2008. Disponível em: <http://pdf.wri.org/world_resources_2008_roots_of_resilience.pdf>.

Investimentos brasileiros na América do Sul: desempenho, estratégias e políticas. RIBEIRO, Fernando J. & LIMA, Raquel Casado. Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC) e Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex). Jul. 2008. Disponível em: <<http://www.cindesbrasil.org/index.php>>.

The crisis of a century. UNCTAD. 22 set. 2008. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/presspb20083_en.pdf>.

The effects of anti-competitive business practices on developing countries and their development prospects. UNCTAD. 7 out. 2008. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/ditclp20082_en.pdf>.

O regionalismo pós-liberal na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas. VEIGA, Pedro da Motta & Rios, Sandra P. Breves CINDES No. 10 (Ago. 2008). Disponível em: <http://www.cindesbrasil.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=57&Itemid=47&lang=8>.

Implications for Brazil of the July 2008 Draft Agricultural Modalities. Nassar, A, Cabral da Costa, C, and Chiodi, L (2008). International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva, Switzerland.