

- 1 Desemprego:
a fase social da crise
- 4 A tranquilidade na espera
reina nas negociações
agrícolas e industriais
- 5 A OMC em 2009: os desafios da
liderança
Carolyn Deere
- 6 Protecionismo à vista?
- 8 É hora de acabar com o
método *zeroing* para calcular
dumping no comércio
Daniella Markheim
- 9 A relação entre propriedade
intelectual e normalização
técnica no cenário do
comércio internacional
Fabíola Wüst Zibetti
- 11 O financiamento ao comércio
em tempos de crise
Perla Buenrosto
- 13 O CCR e a integração
financeira da América Latina
- 15 Biopirataria e vantagens para
os EUA nos TLC com Colômbia
e Peru
Martha Isabel Gómez Lee
- 17 O Brasil na fronteira dos
biocombustíveis
Marina Silva

Desemprego: a fase social da crise

À medida que os desdobramentos da crise financeira chegam com maior força ao bolso da população por meio do desemprego ou de sua ameaça - real ou especulativa, aumentam as instabilidades sociais em vários países. Diante desse quadro, os governos têm adotado posturas distintas, que variam desde a mediação ao subsídio direto das contratações. Porém, as tentativas de prever os resultados das políticas públicas não estão oferecendo a segurança esperada.

A evolução da crise foi descrita pelo presidente do Banco Mundial, Robert Zoellick, como a contaminação da esfera econômica pela financeira durante 2008, que deverá se estender ao âmbito social em 2009, em especial com a crise de desemprego em todo o mundo.

A cada dia as notícias veiculadas na mídia confirmam o prognóstico de Zoellick. No "olho do furacão" da crise - os Estados Unidos da América (EUA) -, mais de meio milhão de trabalhadores perderam seus postos em dezembro de 2008, somando 2,6 milhões desde o início da recessão. A taxa de desemprego alcançou 7,2% no período, maior nível dos últimos 16 anos. Além da dispensa, a redução da jornada e da remuneração também ameaçam os que mantêm os seus empregos. Nas estatísticas do relatório do Departamento do Trabalho estadunidense, a duração média da jornada laboral em dezembro caiu para 33,3 horas - outra baixa recorde, assemelhada ao nível de 1964.

Na Europa, a taxa de desemprego, registrada em 7,5% em 2008, deve ultrapassar os dois dígitos até 2010. As previsões para a zona do euro feitas pela Comissão Europeia são acompanhadas por uma revisão do crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) da região, que assiste ao primeiro recuo desde a instituição da moeda única.

Na Inglaterra, onde o atual índice de desemprego de 6,3% não era registrado desde 1997, a tensão ganha contornos políticos cada vez mais intensos, como denotaram as recentes greves em usinas no interior do país, motivadas pela contratação de imigrantes que receberiam salários reduzidos. Agitações semelhantes ocorreram na França, Itália e Suíça.

A ameaça sobre os postos de trabalho tem lançado pressões sobre os governos contra a livre circulação de trabalhadores, um dos pilares da União Europeia (UE). Movimentos sindicalistas e partidos políticos de direita



International Centre for Trade
and Sustainable Development

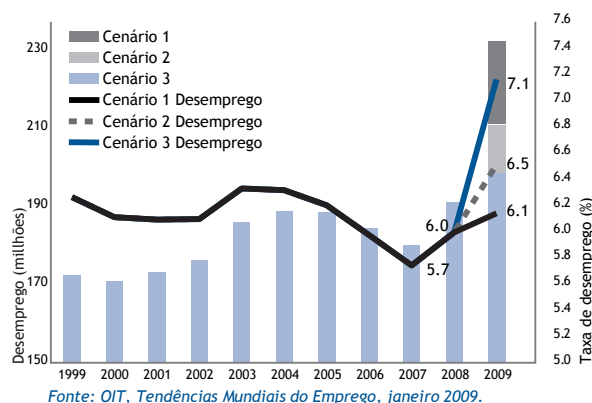
FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS



DIREITOGV
ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO

Você sabia?

Que dos três cenários para a evolução do desemprego no mundo durante 2009, a OIT considera mais realista o intermediário (cenário 2)? A projeção corresponde à hipótese de agravamento da conjuntura econômica em relação às previsões feitas no final de 2008. Segundo esse prognóstico, o número de desempregados no mundo aumentará em 30 milhões.



Editorial

Estimado(a) leitor(a),

Fortes evidências indicam que o ano de 2009, iniciado sob o estigma da crise financeira, terminará com recessão e desemprego, infligindo ao comércio internacional a maior queda nos últimos 25 anos. Não é exagero dizer que o sistema multilateral de comércio estará sob tensão, amplificada pela intensificação das pressões por medidas protecionistas e unilaterais.

O artigo que abre o primeiro número do Pontes Bimestral de 2009 aborda a temática do desemprego, principal consequência social da crise econômica, bem como as medidas adotadas por diferentes países para reduzir os seus efeitos. Os governos têm buscado responder aos crescentes números de desemprego por meio de pacotes de estímulo ao consumo e às empresas.

A expectativa de maior participação do Estado na regulação dos fluxos comerciais e financeiros, bem como nas tentativas de minimização dos efeitos da crise, apresenta-se como pano de fundo de outro artigo, que aborda a questão das linhas de crédito ao comércio em meio à turbulência econômica, com vistas ao restabelecimento do financiamento ao comércio a patamares anteriores à crise.

A constatação da falta de liquidez internacional e das dificuldades de acesso ao crédito ao comércio também foi tratada no editorial sobre o papel do Convênio de Créditos Recíprocos (CCR) na promoção das relações comerciais e da integração econômica da América Latina.

Na OMC, o debate que adquiriu maior destaque diz respeito aos efeitos nocivos das práticas protecionistas. O artigo que se dedica a este tema apresenta os planos da Organização de intensificação de sua atividade de monitoramento das práticas do comércio internacional.

A título de combate ao protecionismo, o Pontes Bimestral traz, ainda, uma análise sobre as fortes reações internacionais contra as provisões “Buy American” do pacote de ajuda econômica estadunidense. Em outra análise, discute-se a proibição da metodologia “zeroing” e a continuidade do seu emprego, a despeito da sonora condenação do Órgão de Apelação a tal prática.

Por fim, no esforço de unir comércio internacional e desenvolvimento sustentável, este número traz uma apreciação das consequências dos tratados de livre comércio assinados entre os países andinos e os EUA sobre a proteção da biodiversidade e o combate à biopirataria. A série de biocombustíveis iniciada em 2008, por sua vez, conta com a honrosa contribuição da ex-Ministra do Meio-Ambiente e atual Senadora, Marina Silva.

Esperamos que este número lhes agrade.

Equipe Pontes

pedem por uma suspensão temporária da liberalização, frente à escassez de postos nos mercados locais. A isso, soma-se o agravamento da aversão à imigração originada dos países em desenvolvimento (PEDs). Em tempos de crise, a percepção de ameaça parece ser aguçada pelo fato de que a remuneração oferecida aos imigrantes possui patamar inferior ao do mercado europeu, o que impõe pressão ainda maior sobre a renda e a relação entre oferta e procura de mão-de-obra.

Ainda que o foco da recessão se concentre nos países desenvolvidos (PDs), a crise no mercado de trabalho expande-se com velocidade para os emergentes. Indicados como o motor do crescimento durante a crise, esse grupo tem sentido fortemente o impacto da retração econômica no nível de emprego. Os setores mais afetados em termos de queda na demanda de trabalho são os ligados à exportação - em especial as destinadas aos PDs -, bem como os mais dependentes do investimento ou crédito estrangeiro.

Na China, as exportações apresentaram, em janeiro, a maior queda dos últimos dez anos - 17,5% a menos que no mesmo período do ano anterior -, seguindo uma curva descendente dos três últimos meses. Nesse cenário, 20 milhões de migrantes foram obrigados a retornar à zona rural por não encontrarem emprego na cidade. Como as remessas constituem importante fonte de renda para as famílias das áreas agrícolas, o retorno dos trabalhadores representa potencial foco de instabilidade social, como assume o governo chinês.

No Brasil, o desemprego anunciado ao final de 2008 alcançou 650 mil pessoas, o dobro em relação ao mesmo período no ano anterior. A taxa de 7,6%, aproxima-se à estadunidense e marca a inversão de uma longa tendência de queda do desemprego e do emprego informal. Foram 600 mil postos perdidos apenas em dezembro, assinalados principalmente nos setores automobilístico, de siderurgia e mineração. A previsão é que o índice de desemprego ultrapasse os 10% até o final de 2009.

As projeções de desaceleração no incremento do PIB das principais economias feitas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) foram acompanhadas de novos números do desemprego, divulgados pela Organização Internacional do Trabalho (OIT). O relatório Global Employment Trends (Tendências Mundiais para o Emprego), lançado no final de janeiro, apresenta como cenário mais realista um aumento de 30 milhões no número de desempregados no mundo até o final de 2009. Essa projeção, porém, considera que os pacotes de incentivo e medidas isoladas de recuperação obtenham resultados positivos desde o início.

Segundo o documento, as taxas de desemprego assistiram a uma queda constante entre 2002 e 2007, mais acentuada ainda na América Latina, na Ásia e nas economias desenvolvidas. A repercussão da crise sobre o emprego no mundo reverteu esse quadro e tende, ainda, a piorar as condições de trabalho e a aumentar a vulnerabilidade dos empregados. Em função da ausência ou insuficiência de assistência por sistemas de seguridade social, estima-se que mais de 2 milhões de trabalhadores terão de se submeter a condições aquém dos padrões mínimos ou passarão integrar a linha da pobreza.

Outra face da crise de emprego consiste no impacto reflexivo sobre a economia, traduzido em redução ainda maior da demanda e da confiança nos mercados. Como os trabalhadores dispensados ou que veem sua jornada ou salário reduzidos também compõem a fileira dos consumidores, o corte na renda implica inevitavelmente em redução e adiamento de gastos. Como agravante, o quadro desperta insegurança mesmo para os que mantêm o emprego e a renda, que passam a gastar menos. Com isso, ganha impulso a espiral negativa da atividade econômica.

As medidas governamentais

Em meio aos temores de aumento das tensões sociais e preocupações relacionadas ao agravamento da economia, as reações à crise de desemprego ocorreram em diversas frentes. Entre medidas adotadas pelos governos e propostas levantadas por atores não-estatais, as tentativas de reerguer o combalido mercado de trabalho resultam em uma colcha de retalhos com a qual se espera cobrir muitas pontas.

Com inúmeras variações, os pacotes de recuperação econômica têm surgido como meio de ação comum à maioria dos Estados. Maior alvo de expectativa, o plano de

US\$ 838 bilhões lançado pelo Presidente dos EUA, Barack Obama, tem como principal emblema a criação de 3 a 4 milhões de empregos.

O lançamento do pacote, aprovado pelo Congresso em meados de fevereiro, foi acompanhado por um relatório sobre o impacto previsto para a criação de postos de trabalho. O documento procura apresentar o reflexo esperado de cada um dos componentes do plano no mercado de trabalho. Os investimentos públicos diretos (como infraestrutura, educação e energia), apesar da maior capacidade de geração de empregos, devem levar mais tempo para surtir efeito. Por outro lado, a desoneração tributária, embora menos eficaz, tem resultado mais rápido e daí ser importante para uma primeira reação da economia. Além disso, o gasto com aumento dos auxílios para os que se encontram em posição vulnerável não tem resultado duradouro, porém são necessários para o alívio imediato da tensão social.

Em geral, os planos de recuperação, assim como outras medidas isoladas, buscam incentivar simultaneamente produção e consumo. Desta forma, por exemplo, a injeção de recursos deveria proporcionar maior disponibilidade de crédito ao consumidor, a fim de impulsionar as compras e revigorar o mercado. Contudo, não há garantias efetivas de que a facilidade de acesso ao crédito se concretize, como, de fato, não se verificou em relação aos bancos privados, tanto nos EUA quanto nos demais países.

Os cortes de impostos também buscam incentivar o consumo. Determinados cortes fiscais tinham como intuito a incidência direta sobre o preço final ao consumidor, como o declarado pelo governo brasileiro ao implementar redução e corte no Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) para veículos, no final do ano passado. A medida teve sucesso relativo, uma vez que as dificuldades em obter crédito para o financiamento da compra foram mantidas.

Outra frente de ação dos governos consiste no incremento dos recursos destinados ao auxílio direto e criação de novas formas de amparo, contidas nos planos ou implementadas isoladamente, com o intuito de amortecer a tensão social. Nesse sentido, o pacote do Japão inclui a concessão de subsídios estatais para que os governos locais aumentem as contratações temporárias, bem como assistência para que as empresas efetivem os trabalhadores informais.

Há governos, ainda, que optaram por atuar primordialmente como mediadores entre as entidades representantes de empregadores e empregados. Exemplo dessa postura adotou o governo da Presidente argentina Christina Kirchner, que além dos incentivos aos setores mais afetados, passou a intermediar as negociações de ajuste salarial entre empresários e centrais sindicais, porém com a ressalva de que se limitaria a monitorar as discussões.

Algumas outras medidas tomadas pelos governos com justificativa na criação ou proteção dos mercados de trabalho locais têm levantado críticas. Nesse sentido, as políticas europeias de recrudescimento da regulação imigratória lançadas recentemente têm sido acusadas de possuir caráter xenófobo. A Suíça aprovou em janeiro uma lei para aumentar a rigidez do controle sobre a imigração, enquanto a Espanha

implementou um plano para facilitar o retorno voluntário de imigrantes, que incluía indenização pela perda do emprego.

Outra proposta polêmica retomada em função da crise, a flexibilização das leis trabalhistas foi colocada como possível alívio para as indústrias em dificuldade. A discussão, reacendida no Brasil pelo pedido do diretor da Vale dirigido ao Presidente Luís Inácio Lula da Silva, não foi recebida com entusiasmo, apesar do apoio do setor empresarial. A discussão sobre a conveniência de realizar reformas estruturais em um momento de crise restou como principal questionamento, já que a lentidão desse tipo de alteração legislativa impediria uma resposta em tempo hábil para lidar com a conjuntura atual. O receio de que uma ação nesse sentido aumentasse ainda mais a vulnerabilidade dos trabalhadores reforçou o contraponto à proposta.

Contudo, as medidas que apontam para o protecionismo comercial têm sido as mais controversas em âmbito internacional. A cláusula contida no plano estadunidense denominada “Buy American” foi duramente criticada após sua divulgação prévia por estipular que apenas os projetos públicos que utilizassem ferro, aço e bens manufaturados estadunidenses desfrutariam dos benefícios previstos no plano. O forte apelo nacionalista fundado na criação de empregos dentro dos EUA foi desde cedo contestado com base na baixa utilização de recursos humanos verificada no setor siderúrgico, em consideração ao capital aportado para a produção. Parceiros comerciais importantes, como a UE, alegaram que a perda de cargos seria maior caso o país sofresse retaliações que restringissem as suas exportações. Diante das pressões, Obama amenizou os termos da medida antes mesmo da aprovação.

Considerando a magnitude da repercussão vislumbrada numa medida como o “Buy American”, o fato de a discussão sobre sua adequação e manutenção ter como argumento - tanto de justificativa quanto de contestação - a criação de empregos demonstra como a preocupação com essa face da crise assume o primeiro plano. Enquanto o quadro global de recessão não for invertido, o que se prevê apenas para 2010, tudo indica que continuaremos a assistir o surgimento de reações defensivas variadas, como protecionismo e xenofobia, tanto por parte dos governos quanto dos agentes privados. Ainda que por vezes sejam retratadas, é verdade que tais reações agregam insegurança ao ambiente econômico e político.

A capacidade de resposta dos pacotes de recuperação e medidas governamentais isoladas à nova face da crise permanece como dúvida, diante da falta de coordenação interestatal entre as políticas e da ausência de garantia de que os recursos injetados resultarão de fato na criação e melhora das condições de trabalho. Repete-se a chance de que a crítica feita ao salvamento dos bancos no ano passado seja reiterada, no sentido de que a aplicação de dinheiro público pode salvar o capital, sem que o benefício seja estendido à população.

A fase social da crise econômica já se apresenta internacionalizada. Assim, as recomendações feitas pela OIT acerca da necessidade de coordenação de esforços entre os diferentes atores reforçam a necessidade de uma atuação mais forte da governança internacional. À agenda das instituições como OMC, UNCTAD e G-20, somam-se expectativas de resposta com urgência à questão do custo humano da crise.

A tranquilidade na espera reina nas negociações agrícolas e industriais

Os textos revisados em 6 de dezembro passado constituem a base de negociação em agricultura e acesso a mercados industriais neste momento. Contudo, nem a situação política nem a crise econômica mundial têm propiciado avanços para um eventual acordo sobre modalidades.

Tanto o grupo de negociação em agricultura como o em acesso a mercados não agrícolas (NAMA, sigla em inglês) estão à espera da definição sobre política comercial e da equipe negociadora da administração Obama. As consultas em grupos reduzidos continuam, neste entretempo, sob direção dos presidentes dos grupos mencionados, os quais têm optado por um enfoque gradual para retomar os trabalhos desde o impasse de dezembro de 2008.

Sucintamente...

A versão atual de um eventual novo regime para o comércio agrícola inclui reduções de 70% nos subsídios distorcivos ao comércio dos Estados Unidos da América (EUA) - a fim de que estes totalizem cerca de US\$ 14,4 bilhões - e de 80% para a União Europeia (UE), fazendo com que tais subsídios limitem-se a € 22 bilhões. Porém, as duas potências, em conjunto com outros países, poderiam manter, sem qualquer tipo de limite ou compromisso, bilhões de dólares em incentivos sob o esquema de subsídios de “caixa verde”, permitidos pelas regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) por causarem distorções consideradas mínimas ou nulas ao comércio.

De modo geral, os níveis tarifários dos países desenvolvidos (PDs) superiores a 75% estariam sujeitos a um corte de 70%, enquanto as tarifas que ultrapassam 130%, no caso dos países em desenvolvimento (PEDs), seriam reduzidas em 46,7%. Por sua vez, os produtos classificados como “sensíveis” aos cortes - por exemplo, lácteos e carne - ou especiais - como banana - sofreriam reduções diferenciadas e menores em comparação à regra geral.

Ao mecanismo de salvaguarda especial, que suscitou polêmicas e a quebra das negociações em julho, foram agregados novos valores para atender a diferentes posturas. Conforme os textos mais recentes, o recurso a esta ferramenta extraordinária seria possível em casos de aumento repentino de 20% ou 40% nas importações agrícolas que ameacem causar dano aos agricultores nacionais.

Iniciativas setoriais

As iniciativas de liberalização setorial permanecem como o principal motivo de divergência nas negociações industriais. EUA, Canadá e Japão buscam a eliminação total ou reduções tarifárias mais significativas em 14 setores específicos, tais como automóveis, produtos químicos ou brinquedos.

Ainda que o mandato para esse grupo de negociação suponha participação voluntária nessas iniciativas, os proponentes almejam lograr o envolvimento de três dos mercados mais extensos - Brasil, China e Índia - nessa frente de trabalho em pelo menos duas iniciativas.

O texto de 6 de dezembro reconhece as diferenças entre as delegações, mas convida os Membros a participar da “negociação dos termos de iniciativas tarifárias setoriais, com o objetivo de torná-las viáveis”. Ademais, o documento estabelece que “a participação nas negociações não pressupõe a decisão de um Membro de participar da iniciativa”.

Fórmulas e flexibilidades

No que toca a parte essencial do acesso a mercados industriais, o texto de dezembro incluiu, pela primeira vez, números concretos para os coeficientes relacionados com a fórmula que determinaria as reduções tarifárias às quais se submeteriam os Membros, assim como as flexibilidades previstas para os PEDs. Nesta ocasião, o presidente propôs um coeficiente 8 para os países industrializados (ao invés de 7-9), e de 20, 22 e 25 (em lugar de 19-21, 21-23 e 23-26) para os trinta países que aplicariam a fórmula de redução em função do grau de flexibilidade almejado.

As cifras mais recentes refletem o famoso compromisso elaborado por Pascal Lamy durante a Conferência ministerial em julho, que por pouco não se converteu em um acordo multilateral.

O texto também apresenta outros números para a cláusula anti-concentração, a qual visa a evitar que os Membros concentrem as flexibilidades em apenas um setor específico, assim como algumas novidades que evidenciam certo grau de consenso no que diz respeito ao tratamento concedido às economias pequenas e vulneráveis, à exceção de alguns países que demandam consideração especial, como Argentina e Venezuela.

Sinais da Casa Branca?

Somente em 27 de fevereiro o Presidente estadunidense Barack Obama divulgou sua proposta para o próximo ano fiscal, a qual contempla cortes para os subsídios agrícolas. Motivado principalmente pelas grandes dificuldades que o país atravessa, Obama pretende interromper os pagamentos diretos a agricultores cujas vendas ultrapassam US\$ 500 mil anuais. Ao cabo de dez anos, o corte representaria uma economia de US\$ 16 bilhões.

A proposta poderia enviar um sinal positivo à OMC acerca da vontade política do governo dos EUA, porém tem sido objeto de críticas entre os democratas e pode continuar enfrentando dificuldades até a sua aprovação. A despeito disso, especialistas preveem impacto limitado dessas modificações sobre a Rodada Doha, em função do baixo grau de distorção ao comércio exercido pelos pagamentos diretos (considerados subsídios de “caixa verde”).

Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em *Puentes* Vol. 10, No. 1, março de 2009.

A OMC em 2009: os desafios da liderança

Carolyn Deere*

Em 2009, três temas serão prioritários na agenda da Organização Mundial do Comércio (OMC): (i) a eleição de um novo Diretor Geral, uma vez que o mandato quadrienal de Pascal Lamy terminará em agosto deste ano; (ii) a definição de uma data para a Conferência Ministerial no início de 2009; e (iii) a elaboração da agenda para a referida reunião.

Sem um norte político e acuados pela tentativa de concluir a Rodada Doha, os negociadores comerciais sediados em Genebra e o secretariado da OMC têm direcionado pouca atenção aos desafios decorrentes das mudanças climáticas, da crise alimentar e do caos financeiro que os circundam. Qual seria o “plano B” no caso de a Rodada Doha falhar? Que outros processos podem ser previstos? Qual seria o papel do Diretor Geral da OMC em relação a tais desafios? Como os Membros da Organização poderiam auxiliá-lo? Dez anos após a criação da OMC, quais mudanças institucionais são necessárias?

A Conferência Ministerial deste ano deverá abordar questões de longo prazo para o sistema multilateral de comércio, tais como o papel da OMC na governança econômica mundial, os valores que deverá proteger e defender e a necessidade de reformas institucionais.

Assegurar um debate para a seleção e o mandato do novo Diretor Geral

Até 31 de dezembro do ano passado, prazo para que os 153 Membros da OMC apresentassem seus candidatos ao cargo de Diretor Geral, somente Pascal Lamy havia se candidatado. Na melhor das hipóteses, a decisão dos Membros de não propor um candidato para concorrer ao cargo reflete sua confiança na duradoura liderança de Lamy; e, na pior das hipóteses, a ausência de alternativas viáveis.

Cabe ressaltar que as duas últimas eleições para Diretor Geral na OMC foram arduamente disputadas. Ademais, inspiraram um debate acerca do papel do sistema multilateral de comércio na abordagem dos inúmeros desafios e das expectativas sociais e ambientais que confrontava. Por sua vez, esses processos ajudaram a reforçar a legitimidade da OMC e promover o conhecimento público da instituição, principalmente nas organizações não-governamentais, nos grupos empresariais e na academia.

Apesar de a eleição este ano contar com apenas um candidato, os Membros têm o dever de assegurar um debate enérgico acerca dos desafios enfrentados pela Organização e das mudanças que o Diretor Geral deve implementar.

Comprometer-se com a liderança ministerial

Os Membros da OMC também têm de comprometer-se a celebrar uma Conferência Ministerial em 2009. As Conferências Ministeriais são vitais para a boa governança, a credibilidade e o fortalecimento de qualquer organização internacional, na medida em que representam uma oportunidade para que Ministros definam a orientação estratégica, supervisionem o orçamento, aprovelem programas de trabalho e abordem crises ou desafios políticos.

No caso da OMC, a “Conferência Ministerial” é o órgão supremo da Organização e equivale a seu conselho deliberativo. A referida conferência constitui o único fórum formal que envolve todos os 153 Membros para a discussão de políticas comerciais a nível ministerial. O Acordo Constitutivo da OMC prevê uma Conferência Ministerial a cada dois anos. Os Ministros são responsáveis pelo acompanhamento e adensamento do sistema multilateral de comércio e pela supervisão dos acordos já celebrados entre os Membros.

Contudo, a OMC não celebrou nenhuma Conferência Ministerial de amplo alcance desde o lançamento da Rodada Doha (2001). Desde a ministerial de Hong Kong, realizada em 2005, os Membros tentam planejar, sem sucesso, a próxima conferência.

Questiona-se se a falta de compromisso ministerial formal, naturalizada por parte dos Membros da OMC durante as recentes negociações comerciais, terá efeitos positivos para a Rodada Doha. Um ponto certo é que limitar o alcance das Conferências Ministeriais ou adiá-las enfraquece o caráter institucional do sistema multilateral de comércio e desestabiliza sua posição como líder na governança mundial. A Rodada Doha certamente ocupará uma posição privilegiada na agenda da Conferência Ministerial - mesmo que seja apenas para acompanhar seu progresso -, mas a comunidade global tem exigido - com razão - uma agenda muito mais abrangente.

Centrar a atenção na visão, nos valores e nas reformas

Durante a última reunião do Conselho Geral da OMC de 2008, Lamy pediu para que, em 2009, haja progresso não somente nos temas da Rodada, mas também em um “portfólio mais global da OMC”. O Diretor Geral também ressaltou a importância de dar continuidade a trabalhos sobre crise financeira, financiamento para o comércio e ajuda para o comércio. Seguramente, os Ministros deverão direcionar especial atenção a tais temas na Conferência Ministerial deste ano. Ademais, os Ministros deverão discutir a integridade do sistema multilateral de comércio à luz do impasse da Rodada Doha e da proliferação de acordos comerciais preferenciais; reconsiderar as estratégias políticas e revisar o mandato; orientar o secretariado; engajar-se em uma discussão que defina a agenda para enfrentar os temas econômica e politicamente difíceis; e discutir que reformas institucionais serão necessárias para que a Organização esteja apta a cumprir os seus próprios objetivos.

Em meio aos debates mundiais sobre instabilidade financeira, clima e energia, transferência de tecnologia, segurança alimentar, desenvolvimento, redução da pobreza e a explo-

são de normas estabelecidas pelo setor privado, a OMC não deve assumir como seus todos esses problemas globais e não pode pretender ser o fórum de discussão desses temas. Em contrapartida, a Organização deve garantir que as políticas e regulamentações comerciais deem respaldo às soluções, ao invés de frustrá-las. Cabe aos governos a decisão acerca das interconexões entre esses diversos temas. Isso demandará uma visão mais clara do papel e da posição da OMC no conjunto de organizações internacionais. A atual crise econômica reforça a urgência desta tarefa. Enquanto os governos revisam criticamente o rendimento dos principais reguladores financeiros globais e das instituições de Bretton Woods, os Ministros devem assegurar que o sistema multilateral de comércio seja tema de propostas para a melhora da governança econômica mundial.

Se desejarmos uma maior dinâmica nas futuras negociações comerciais, devemos ter uma ideia mais clara de como a OMC pode satisfazer as necessidades dos países em desenvolvimento (PEDs). Mesmo que as coalizões tenham favorecido a participação dos países mais pobres nas negociações, os PEDs continuam à margem da tomada de decisões importantes em momentos cruciais. Às principais potências comerciais - Estados Unidos da América (EUA), União Europeia (UE), assim como Brasil, Índia e China - cabe o papel de convencer esses Membros economicamente mais fracos da OMC de que é proveitoso participar das negociações e que eles terão maior poder de decisão no futuro. Nesse sentido, a administração Obama em especial assume em 2009 a responsabilidade de liderar em termos de visão, valores e compromissos sérios para que as promessas de desenvolvimento feitas aos PEDs possam ser cumpridas.

A reforma institucional também deve figurar entre as prioridades da agenda da Conferência Ministerial. Neste aspecto, seria interessante se Lamy cumprisse as promessas de seu primeiro mandato no sentido de orientar os Membros nas discussões sobre as reformas internas com vistas ao aparelhamento da OMC. Nesse sentido, a renovação ocorreria em três pontos principais: (i) o mecanismo de revisão de políticas comerciais; (ii) o papel do secretariado referente à assistência técnica relacionada ao comércio; e (iii) os esforços imediatos necessários para resolver as limitações enfrentadas pelos PEDs na utilização do sistema de solução de controvérsias da OMC.

Alguns ressaltam que a atenção dos negociadores hoje voltada aos temas mais abrangentes poderá prejudicar o desenvolvimento da Rodada Doha. Devemos recordar, entretanto, que os negociadores na área comercial dos Membros da OMC não podem se restringir a meros negociadores comerciais: eles compõem o conselho da Organização e devem ter consciência de que são protagonistas no debate sobre a reforma da governança econômica global. Está, portanto, na hora de apresentarem-se para desempenhar esta tarefa.

* Diretora do Global Trade Governance Project Global Economic Governance Programme, University College, Oxford, e Pesquisadora do ICTSD.

Protecionismo à vista?

A crise econômica que afeta as principais economias desenvolvidas tem gerado uma série de reações desfavoráveis ao comércio. Enquanto as grandes economias tornam seus planos de estímulo e resgate econômico acessíveis somente para seu próprio mercado, países mais vulneráveis foram pressionados a abrir mão de suas políticas tarifárias para poderem esquivar-se da pior crise econômica registrada desde a Grande Depressão de 1930.

Os sinais de estancamento econômico ainda surpreendem os analistas. O Fundo Monetário Internacional (FMI) corrigiu, recentemente, sua projeção de crescimento da economia mundial para 2009 ao diminuí-la de 2,2% a 0,5%, a mais baixa dos últimos 60 anos. Países desenvolvidos (PDs) como Alemanha e Japão apresentaram queda de 2% no Produto Interno Bruto (PIB) e de 8% e 14%, respectivamente, na produção no último trimestre.

As respostas à crise

Diversas medidas têm preocupado analistas internacionais e dirigentes políticos, mas, certamente, grande parte das polêmicas se concentram em torno da cláusula “Buy American”, incluída na lei de estímulo econômico dos Estados Unidos da América (EUA), aprovada em 17 de fevereiro pelo Presidente Barak Obama. Tal cláusula prevê a compra de ferro, aço e produtos manufaturados estadunidenses para todos os projetos de obras públicas financiados pelo referido pacote de estímulo econômico. A lei proporciona aproximadamente US\$ 48 bilhões para projetos relacionados ao transporte e outros US\$ 30 bilhões para obras destinadas ao melhoramento de infra-estrutura e outros gastos.

Ademais, a “Buy American” é criticada por ter aumentado o patamar de custos a partir do qual podem ser utilizados os insumos importados. Segundo a nova versão, a utilização de produtos importados somente é permitida caso a utilização de insumos nacionais resulte no aumento dos custos do projeto em mais de 25% - cabe lembrar que o limite anterior correspondia a 6%.

Desde a discussão da lei de estímulo econômico em ambas as câmaras dos EUA, a cláusula “Buy American” constituiu alvo de fortes críticas nos âmbitos interno e externo. Graças às pressões, a lei foi modificada e estabeleceu que as disposições de utilização de fontes de abastecimento nacionais não devem entrar em conflito com as obrigações assumidas por Washington no comércio internacional e que, ademais, não devem ser aplicadas aos Países de Menor Desenvolvimento Relativo (PMDRs).

Nesse sentido, os produtos provenientes de Canadá e México, partes no Tratado de Livre Comércio da América do Norte

(NAFTA, sigla em inglês), estariam isentos das restrições da cláusula “Buy American”. O mesmo é válido para os que firmaram tratados comerciais bilaterais com os EUA. Além disso, os produtos provenientes de União Europeia (UE), Japão e Suíça, entre outros, que, como os EUA, assinaram o Acordo de Compras Governamentais da Organização Mundial do Comércio (OMC), também estariam isentos dessa proibição.

Apesar dessas exceções, Brasil e China, por exemplo - que não possuem acordos bilaterais com os EUA e não fazem parte do referido Acordo da OMC -, expressaram preocupações. O Ministro de Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim, afirmou que cogitava levar a “Buy American” ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Grande parte das críticas aos EUA insiste no argumento de que a cláusula envia um sinal equivocado, quando, na verdade, se espera que a maior economia do mundo assuma a liderança nas críticas às políticas protecionistas de outros países. A falta de concordância entre o que os EUA afirmam e aquilo que fazem pode dar margem à implementação de medidas protecionistas por parte das economias menores como resposta à crise, seguindo, em parte, o exemplo de seu maior parceiro comercial.

O maior perigo desse tipo de atitude seria o desencadeamento de uma onda de represálias, nos moldes do que ocorreu na Grande Depressão de 1930, quando os EUA aprovaram a “Smoot-Hawley Tariff Act”, legislação que aumentou em níveis recordes as tarifas de importação de cerca de 20.000 bens agrícolas e manufaturados. À época, os parceiros comerciais dos EUA responderam da mesma forma e impuseram tarifas aos bens estadunidenses e, desse modo, o comércio mundial sofreu uma forte queda e a crise foi agravada.

Ajudas setoriais geram preocupação

O atual debate também apresenta planos de resgate econômico por setor. No caso dos EUA, a indústria automobilística - considerada a maior empregadora do setor manufatureiro - voltou a pedir ajuda ao governo. Em 17 de fevereiro passado, as empresas desse setor submeteram um pedido ao Tesouro estadunidense para um plano de recuperação e reestruturação. A empresa General Motors afirmou que necessita de US\$ 16 bilhões adicionais aos US\$ 13,4 bilhões já recebidos, ao passo que a Chrysler solicitou US\$ 5 bilhões a mais dos US\$ 4 bilhões que tomou emprestado.

Alguns países europeus copiaram a receita dos EUA. O governo francês prometeu, por exemplo, destinar € 6 bilhões para empréstimos preferenciais a seus fabricantes nacionais Renault e Peugeot-Citroën sob a condição de que não fechem suas fábricas na França. O governo sueco, por sua vez, decidiu ajudar a Volvo e a Saab com um plano de US\$ 3,4 bilhões que compreende garantias de linhas de crédito e apoio para pesquisa e desenvolvimento. Enquanto isso, a Inglaterra emprestou às empresas Jaguar e Land Rover cerca de US\$ 3,3 bilhões, além de prover garantias de crédito de um valor de US\$ 1,9 bilhão.

Entre os países em desenvolvimento (PEDs), o governo brasileiro instruiu o Banco do Brasil a colocar à disposição dos fabricantes de automóveis US\$ 1,7 bilhão, além de reduzir os

impostos para a compra de automóveis. A China, por sua vez, cortou pela metade o imposto de vendas para os carros com motores inferiores a 1,6 litro e ofereceu subsídios à fabricação de automóveis menos poluentes. Ambas as medidas estariam destinadas ao favorecimento da indústria nacional. A Rússia, que ainda não faz parte da OMC, aumentou suas tarifas de importação de automóveis e prometeu US\$ 2,3 bilhões em suporte aos fabricantes locais.

A indústria automobilística é considerada estratégica em muitos PDs por sua alta capacidade de geração de emprego e de externalidades positivas. Ademais, o setor automobilístico está relacionado a muito outros e é caracterizado pela intensidade em conhecimentos e tecnologia. Nesse sentido, Pascal Lamy, Diretor-Geral da OMC, lembrou que as políticas de resgate do setor automobilístico não devem dificultar a concorrência ou discriminar os parceiros comerciais internacionais. O setor financeiro apresenta uma situação similar. Uma crise neste setor impede que o dinheiro flua para outros setores e pode afetar a economia como um todo.

A atual crise econômica está dando um tom ainda mais protecionista aos programas de resgate bancário. O capital, que até pouco era considerado como um fator produtivo de altíssima mobilidade internacional, também sofreu as consequências do “nacionalismo econômico”, termo utilizado em um recente artigo da revista “The Economist”.

Em síntese

O relatório sobre a crise financeira e econômica e as medidas relacionadas ao comércio, elaborado recentemente por Pascal Lamy (ver *Pontes Quinzenal*, Vol. 4, No. 1), ilustrou alguns casos de aumento das barreiras tarifárias em resposta à situação internacional. O Equador, por exemplo, ampliou suas tarifas para mais de 600 produtos. No entanto, essas novas cargas são consistentes com os compromissos do país perante a OMC. A Índia, por sua vez, restringiu suas importações e aumentou as tarifas para certos produtos derivados do aço em novembro passado. A Indonésia reduziu o número de portos e aeroportos que podem aceitar importações internacionais. A União Europeia também anunciou sua intenção de voltar a recorrer aos subsídios de exportação para alguns laticínios - decisão que causou um grande mal-estar entre o Grupo Cairns de exportadores agrícolas.

Apesar de todas essas medidas, o relatório conclui que são poucos os casos de aumento das tarifas de importação ou ainda de incremento considerável do número de investigações sobre anti-dumping iniciadas nos últimos meses. Para Lamy, a maior preocupação diz respeito à situação dos PEDs - para os quais ainda se espera que o comércio mostre sinais positivos.

Mesmo que o mundo ainda se encontre longe das políticas protecionistas que levaram a economia mundial à Grande Depressão de 1930, também está longe de reagir de forma coordenada e de resistir ao “isolamento”, conforme recomendação de Pascal Lamy em conferência recente. Uma economia altamente globalizada e integrada necessita de respostas globais, algo que, infelizmente, ainda não tem sido visto.

Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em *Puentes* Vol. 10, No. 1 - março de 2009.

É hora de acabar com o método *zeroing* para calcular *dumping* no comércio

Daniella Markheim*

Ainda que a Organização Mundial do Comércio (OMC) tenha decidido que o método *zeroing* não é compatível com as regras internacionais de comércio, os Estados Unidos da América (EUA) se recusam a alterar o método segundo o qual calculam as margens de *dumping*. Neste ano, devem surgir novos esforços com vistas à eliminação das práticas estadunidenses relacionadas ao *dumping*.

Historicamente, os EUA têm aplicado de forma recorrente tarifas de anti-*dumping* e compensação, assim como medidas corretivas contra empresas estrangeiras e países que apresentam práticas de comércio injustas. As tarifas anti-*dumping* podem ser impostas sobre os bens importados vendidos no mercado estadunidense a preços inferiores àqueles do mercado doméstico ou inferiores ao custo de produção da empresa estrangeira. As medidas compensatórias também podem ser impostas sobre bens importados que recebam subsídios governamentais. Em ambos os casos, o principal fator é o prejuízo material causado pelo produto importado sobre a indústria doméstica concorrente.

Se, por um lado, as medidas corretivas constituem uma forma de proteção às empresas que enfrentam uma concorrência externa severa e permitem que o governo tenha uma arrecadação adicional, os consumidores pagam um preço mais alto por essa importação. Além do mais, os consumidores sequer poderão adquirir os produtos importados, caso as tarifas sejam elevadas o suficiente para impedir sua comercialização. A taxa sobre os consumidores estadunidenses e sobre as empresas consumidoras desses bens importados reduz a atividade econômica e o padrão de vida. Ademais, os incentivos para que os recursos sejam utilizados de forma eficiente, bem como para que sejam identificados modos de produção inovadores diminuem uma vez que a concorrência é reduzida pelas barreiras comerciais.

Em geral, exige-se que os Membros da OMC nivelem suas tarifas e não discriminem entre parceiros comerciais por meio da imposição de diferentes tarifas. No entanto, o artigo 6 do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês), associado ao Acordo Anti-*dumping* da OMC, permite que os países retaliem práticas de *dumping* por meio de tarifas adicionais sobre o produto de determinado país em que se identificou o *dumping*, caso este tenha gerado prejuízos materiais sobre a indústria doméstica respectiva ao produto importado. Os países que investigam eventuais práticas de *dumping* devem avaliar todos os fatores econômicos relevantes que estejam afetando a indústria em questão. Se o prejuízo decorrente do *dumping* for confirmado, a empresa exportadora tem a opção de elevar o preço do produto a um nível de comum acordo entre as partes, de forma a evitar a imposição de uma tarifa de importação anti-*dumping*. Medidas anti-*dumping* devem expirar cinco anos após a data de imposição, a menos que investigações futuras revelem que o fim da medida geraria prejuízos domésticos.

O método *zeroing* é utilizado pelo Departamento de Comércio dos EUA (DOC, sigla em inglês) em seu cálculo das margens de *dumping*. Primeiramente, o DOC determina o “preço normal” de um produto, o qual pode se basear no preço do bem no mercado doméstico do exportador, no preço cobrado pelo exportador em outro país ou no custo de produção do exportador. O DOC compara, então, o preço normal do bem com o preço cobrado nos EUA e calcula a margem de *dumping* - a diferença média entre os dois preços. Se o valor normal do produto for superior ao preço cobrado nos EUA, a diferença contribui para a margem de *dumping*.

No entanto, se o valor normal for inferior ao preço cobrado nos EUA, o DOC atribui valor zero à transação, ao invés de deduzir a diferença da margem final de *dumping*. Essa prática de “zerar” artificialmente infla as margens de *dumping*, aumentando a probabilidade de que o DOC identifique um prejuízo material, bem como o valor das tarifas punitivas que pode ser calculado sobre produtos com *dumping*.

Em casos abertos contra os EUA pela Comunidade Europeia (CE), Japão, Canadá, Equador, Brasil e Tailândia, entre outros, a OMC decidiu que o método *zeroing* é incompatível com as regras anti-*dumping* porque distorce os preços de determinadas transações de exportação ao desconsiderar algumas comparações entre valor normal e preço de exportação. Ao fazê-lo, os EUA agiram de forma incompatível com as exigências de “comparação justa”, definidas no artigo 2.4.2 do Acordo Anti-*dumping*.

Essa prática injusta de comércio corrói a credibilidade e a influência dos EUA nas negociações multilaterais de comércio, além de deixar o país aberto a retaliações por parte de parceiros comerciais afetados. Ainda, os EUA se recusam a aceitar as recomendações da OMC para que a metodologia anti-*dumping* estadunidense adeque-se às regras multilaterais de comércio. Quanto mais os EUA desafiarem ou ignorarem tais recomendações, mais os reclamantes terão permissão para impor tarifas retaliatórias ou aplicar outra medida punitiva sobre os produtos estadunidenses. Os EUA insistem que as regras são mal-interpretadas e planejam propor, nas negociações da Rodada Doha, que o método *zeroing* seja permitido formalmente. Felizmente, para o princípio do comércio livre e justo, esse esforço estadunidense tem encontrado forte oposição.

* Daniella Markheim é Analista Senior de Política Comercial de Jay Van Andel no Centro de Comércio e Economia Internacional da Fundação Heritage.

Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em *Bridges* Vol. 12, No. 6 - dez 2008 / jan 2009.

A relação entre propriedade intelectual e normalização técnica no cenário do comércio internacional¹

Fabiola Wüst Zibetti*

Nas últimas décadas, a quantidade de normas técnicas internacionais aumentou consideravelmente. Por meio do estabelecimento de parâmetros técnicos a produtos, processos ou serviços, essas normas buscam proporcionar segurança e qualidade, assim como maior compatibilidade e interoperabilidade tecnológica e social entre países. Assim, em um mundo interconectado, as normas técnicas tornam-se um instrumento cada vez mais importante para promover o desenvolvimento, sob os aspectos econômico, tecnológico e social.

No comércio internacional, a importância da normalização levou os países Membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) a reconhecerem, conforme previsto no Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, a importância da contribuição da normalização internacional para a facilitação do comércio e para a transferência de tecnologia dos países desenvolvidos (PDs) aos países em desenvolvimento (PEDs).

A preocupação em estabelecer regras relativas à normalização funda-se no fato de que a adoção e aplicação de normas técnicas podem constituir barreiras ao comércio, como ocorre quando há limitação de acesso às tecnologias essenciais para a conformação com tais normas. Isso pode ocorrer em situações em que tais normas envolvem tecnologias protegidas por direitos de propriedade intelectual (PI).

Nesse contexto, este artigo busca apresentar as principais questões que emergem da relação entre PI e normas técnicas, destacando seus efeitos sobre o comércio e observando como o assunto tem sido tratado, sobretudo pelos organismos internacionais de normalização, e como pode ser abordado pelos países no plano internacional.

A relação entre PI e normalização técnica

Os organismos internacionais de normalização, nomeadamente a Organização Internacional de Normalização (ISO, sigla em inglês) e a Comissão Eletrotécnica Internacional (IEC, sigla em inglês), definem norma técnica como “documento estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido, que fornece, para uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para atividades ou para seus resultados, visando à obtenção de um grau ótimo de ordem em um dado contexto” (Guia ISO/IEC 2/2004).

Alguns dos objetivos dessas normas são: garantir padrões de segurança, qualidade, compatibilidade e interoperabilidade entre produtos, processos ou serviços, bem como assegurar a proteção da saúde dos consumidores e do meio ambiente. Assim, tais normas podem estabelecer requisitos de qualidade, desempenho ou segurança, bem como padronizar formas e fixar classificações.

Para que os países possam adotar e aplicar internamente as normas internacionais, deve haver condições de acesso

às informações técnicas e à transferência de tecnologia. Porém, em muitos casos, as tecnologias inseridas em uma norma estão protegidas por direitos de PI. Em decorrência disso, o acesso às tecnologias e informações inseridas na norma técnica, que deveriam estar disponíveis ao público, fica restrito e dependente da autorização dos titulares dos direitos de propriedade intelectual².

Impõe-se, portanto, uma relação conflitante entre as normas técnicas que envolvem tecnologias protegidas por direitos de PI. Por um aspecto, tem-se a normalização técnica que procura estabelecer padrões comuns com vistas ao acesso e uso público, livre e coletivo das tecnologias e informações. Por outro, tem-se o direito de PI que busca recompensar os esforços individuais de criação por meio da proteção com exclusividade sobre determinada tecnologia, restringindo o acesso e o uso das tecnologias e informações ao titular dos direitos. Desse modo, tal situação lida com o fato de que ambos os regimes, embora direcionados a propósitos distintos (coletivo versus individual; acesso livre versus acesso limitado), relacionam-se diretamente.

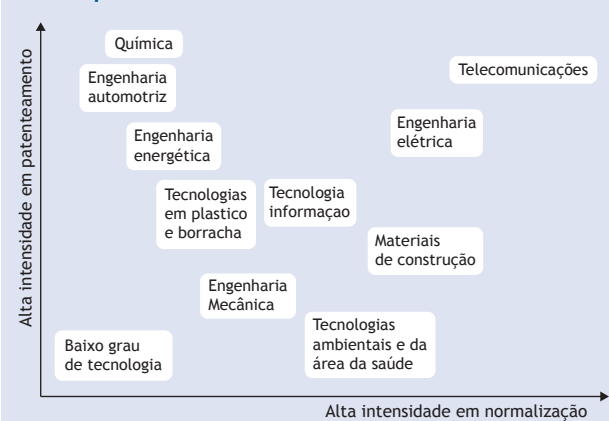
Na prática, a tensão inerente à relação entre PI e normalização implica diversos problemas. Por exemplo, para cumprir determinada norma técnica, certa empresa deve ter autorização de acesso e uso comercial das informações técnicas relativas às tecnologias patenteadas que estão inseridas na referida norma para fabricar ou comercializar certo produto. Assim, para que a empresa possa fabricar e/ou comercializar determinado produto em conformidade com a norma técnica, deve obter a licença do titular da tecnologia patentada, observando os termos e condições por ele propostos.

No entanto, o fato de ficar a critério do titular dos direitos a faculdade de estabelecer os termos e condições pode dificultar o acesso às informações e transferência da tecnologia à empresa. Isso porque o titular dos direitos pode exigir o pagamento de royalties elevados, por exemplo. Outra possibilidade é a recusa do licenciamento da tecnologia, impossibilitando o ingresso da empresa no mercado relativo àquele produto, prejudicando, assim, a concorrência e o comércio.

A correlação entre normas técnicas, PI e comércio internacional é mais forte nos campos tecnológicos mais inovadores - por

exemplo, telecomunicações -, uma vez que, nestes, os bens tendem a ser mais intensivos em matéria de normalização técnica e de proteção por direitos de PI (ver a figura 1), como também representam uma grande parcela no fluxo do comércio internacional.

Figura 1. Áreas tecnológicas que envolvem normas técnicas e patentes



Fonte: Elaborado com base em UNIDO, 2005, p. 91.

Medidas para superar os efeitos negativos da relação entre PI e normalização

Para lidar com tal questão, as principais organizações internacionais de normalização - nomeadamente, UIT, ISO e IEC - constituíram um grupo ad hoc para tratar do assunto e, em 2007, adotaram uma política conjunta em matéria de patentes e estabeleceram medidas dirigidas principalmente aos titulares de direitos de PI. No decorrer dos últimos anos, por meio de códigos de condutas e políticas internas, tais organizações têm recomendado aos titulares de direitos autorizar o uso das tecnologias protegidas livre do pagamento de royalties ou que aceitem o princípio da negociação de licenças por condições justas, razoáveis e não discriminatórias (FRAND, sigla em inglês) ou em termos razoáveis e não-discriminatórios (RAND, sigla em inglês). Por tais meios, as organizações também têm incentivado a divulgação adequada das informações técnicas relativas às tecnologias inseridas nas normas técnicas. Além desses organismos, a Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) realizou alguns trabalhos em relação a esse tema³, assim como o South Centre, organização inter-governamental de PEDs.

Cabe ressaltar, entretanto, que as medidas mencionadas acima não apresentam força coercitiva, o que dificulta sua observância. Ademais, as interpretações que as partes envolvidas fazem, por exemplo, do princípio da negociação razoável e não-discriminatória são, na maioria das vezes, distintas e incompatíveis com as necessidades dos interessados em obter a licença para se adequar às normas técnicas. Ainda, as organizações não se responsabilizam pela integração nas normas ou pela garantia de acesso às informações pertinentes às tecnologias protegidas, fundamentais para a conformação às normas técnicas.

Acrescenta-se também que, tendo em conta que não há qualquer harmonização normativa relacionada à matéria, os códigos e políticas adotados pelas diversas organizações

internacionais, além de não superarem as problemáticas, apresentam abordagens bastante distintas do tema. Tal situação implica significativas barreiras ao comércio internacional, bem como ao desenvolvimento.

Buscando solucionar algumas questões, as Comunidades Europeias e alguns PDs, como EUA e Japão, adotaram, no plano interno, regras relativas à matéria por meio de disposições no âmbito das leis de PI, de normalização técnica, defesa da concorrência ou, ainda, em leis especiais. Além desses países, destaca-se a China, que tem assumido uma postura bastante ativa - interna e internacionalmente - no tocante ao assunto.

De modo geral, as regras fazem referência à divulgação dos pedidos e patentes essenciais relacionadas às tecnologias (a serem) incorporadas nas normas técnicas, bem como determinam as formas de licenciamento e transferência de tais tecnologias. Em alguns casos, os países estipulam regras determinando os casos em que a tecnologia protegida deve ou não ser incorporada na norma técnica nacional, como também àqueles em que o licenciamento se realizará de maneira compulsória.

Contudo, essas medidas aplicadas nacional ou regionalmente não têm alcance internacional. Ainda, as distintas formas de lidar com o assunto internamente têm proporcionado a adoção de legislações nacionais diferenciadas e, por vezes, incompatíveis entre si e com as normas e princípios do comércio internacional. Nesse sentido, a incerteza jurídica que permeia a adoção ou aplicação de normas técnicas internacionais tem proporcionado impactos negativos de relevo no comércio internacional e prejudicado o desenvolvimento.

À luz da relevância do assunto sob o aspecto do comércio, este deveria ser debatido e tratado de forma adequada em foros comerciais internacionais como a OMC, focando não somente o setor de telecomunicações e as particularidades a ele inerentes, como também outras áreas, inclusive as tecnologias ambientais. A importância do tema incide sobre diversos setores, dentre eles, o de telecomunicações e tecnologias ambientais. Assim, deve ser tratado sob distintas vertentes, bem como considerar as particularidades que afetam os diversos setores.

Ademais, especialmente pelo impacto que o tema representa para os PEDs, que em geral se caracterizam como interessados em buscar acesso às tecnologias para cumprir com as normas internacionais, a perspectiva do desenvolvimento precisaria ser levada em consideração nos debates e nas medidas a serem adotadas.

* Doutoranda em Direito e Analista de Negociações Internacionais da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.

1 Sobre o tema: ZIBETTI, F. W. Propriedade intelectual e standardização no âmbito do comércio. In: BARRAL, W.; PIMENTEL, L. O. Propriedade Intelectual e Desenvolvimento. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2007, p. 173-202.

2 Os direitos de propriedade intelectual referem-se àqueles garantidos por lei em relação aos frutos da atividade criativa humana aos direitos. Correspondem eles aos direitos exclusivos conferidos às pessoas sobre suas criações, invenções, marcas, símbolos, nomes, imagens, e desenhos usados no comércio.

3 Ver : WIPO Magazine, n. 6, Nov. 2005.

O financiamento ao comércio em tempos de crise

Perla Buenrostro*

Cerca de 90% das operações comerciais do dia-a-dia são financiadas com instrumentos de crédito de curto prazo, segundo estimativas da Organização Mundial do Comércio (OMC). A carência de fundos e de confiança nos mercados produz, portanto, impacto fortemente negativo nos países em desenvolvimento (PEDs).

As transações que tornam possível que o trigo argentino ou as frutas chilenas cheguem a seus destinos estão sofrendo impactos da crise financeira. A OMC anunciou que a falta de liquidez para financiar o comércio ascendeu a US\$ 25 bilhões - problema que governos e instituições internacionais buscam solucionar.

Em uma transação comercial habitual, com exportadores e importadores em distintas partes do mundo e carregamentos que podem levar dias para chegar ao destino, os bancos ou entidades especializadas em financiamento ao comércio exercem a função de garantidores de pagamento por meio de cartas de crédito ou outros instrumentos, em troca do recebimento de um prêmio pelo risco da operação.

A incerteza atual tem, no entanto, restringido a disponibilidade de cartas de crédito, diminuindo, por conseguinte, os níveis de intercâmbio comercial, produção industrial e emprego¹. As cartas de crédito estão três vezes mais custosas que há um ano, segundo divulgado pela Agência Reuters em outubro passado. Em outros casos, os bancos estão deixando de avalizar títulos de crédito para não se depararem com o inadimplemento, o que é mais frequente ao se tratar de mercadorias com preços voláteis.

As cartas de crédito são hoje em dia três vezes mais caras que há um ano atrás, de acordo com os dados da Reuters. Além disso, os bancos não estão avalizando as operações com vistas a reduzir o risco de inadimplência; isso é mais grave ainda para o caso de bens que estão sujeitos a uma oscilação maior de preços. O financiamento ao comércio, que se caracteriza por ser um dos tipos de financiamento mais seguros em função de seu vencimento em curto prazo, foi um dos primeiros setores afetados pela retirada da oferta creditícia dos bancos. Assim sendo, as cifras do comércio mundial anual - que equivalem a US\$ 4 bilhões - estão vacilantes, não sendo possível prever o momento de sua estabilização.

Nesse sentido, o Banco Mundial prevê queda - a primeira desde 1982 - de 2,1% nos volumes de exportação em 2009, enquanto o Fundo Monetário Internacional (FMI) calcula que o crescimento mundial deste ano será de apenas 0,5%, o mais baixo desde a Segunda Guerra Mundial.

A resposta de organismos internacionais e regionais

Esta delicada problemática fez soar o alarme de diversos organismos internacionais, dos governos e, logicamente, dos exportadores e importadores.

Embora não tenha competência direta para tratar do financiamento ao comércio, a OMC assumiu há alguns anos o papel de facilitador na discussão sobre os efeitos da crise por meio do Grupo de Trabalho sobre Comércio, Dívida e Finanças e, em um contexto mais amplo, da Iniciativa de Ajuda para o Comércio (*Aid for Trade*). Com esta missão em mente - e devido à convocação inicial do Brasil -, Pascal Lamy, Diretor-Geral da OMC, congregou no último 12 de novembro especialistas e representantes de bancos internacionais, entre outros, com vistas a encontrar soluções para a questão. A conclusão do debate apontou para o papel preponderante das instituições internacionais e das agências de crédito à exportação como fatores da retomada do comércio mundial.

O Banco Mundial, por sua vez, duplicou os fundos destinados ao seu programa de financiamento para o comércio por meio da Corporação Financeira Internacional, chegando à cifra de US\$ 3 bilhões².

Outros atores, como o G-20, a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) e o Foro de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC, sigla em inglês), fizeram eco à defesa da ajuda ao comércio em suas mais recentes reuniões e atividades. O FMI está fazendo o mesmo: seus trabalhos serão eventualmente revisados, para que responda melhor às necessidades atuais de seus clientes, seja mais célere e funcione como uma espécie de Banco Central mundial.

Em outras instâncias, os bancos regionais de desenvolvimento estão injetando capital nos bancos comerciais ou outorgando diretamente facilidades de crédito por meio de seus programas de facilitação ao comércio. Isso tem acontecido na Europa e na Ásia. Na América Latina, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Corporação Andina de Fomento (CAF) assumiram a liderança para fazer frente à carência de fundos. O BID anunciou, no início de fevereiro, que incrementaria o limite de seu Programa de Facilitação de Financiamento ao Comércio Exterior de US\$ 400 milhões a um total máximo de US\$ 1 bilhão³. A CAF, por sua vez, comunicou em outubro a criação de uma linha de crédito contingente de liquidez de US\$1,5 bilhão⁴.

Contudo, o conjunto de medidas adotadas até o momento não parece combater completamente a problemática. Em vários fóruns, prevalece a preocupação de que a crise não venha a afetar o crédito nos PEDs. A título de exemplo, o Comitê Consultivo de Mercados Emergentes do Instituto de Finanças Internacionais, que agrupa altos executivos de instituições financeiras, pretende influir na atuação do FMI e do Banco

Mundial e conferir ao G-20 maior presença no contexto de uma reforma do sistema financeiro internacional.

Em sua reunião de novembro passado, o próprio G-20 recebeu a proposta do Presidente da Indonésia, Bambang Yudhoyono, para a criação do Fundo Global de Apoio às Despesas (*Global Expenditure Support Fund*). Os recursos do Fundo seriam fornecidos pelos Membros do Grupo e seriam concedidos aos países com problemas financeiros e cujo comprometimento com o desenvolvimento e o combate à pobreza sejam evidentes.

Um fundo desse tipo seria adequado não somente para evitar complicações de financiamento ao comércio nos PEDs, mas também para assegurar um crescimento sustentável nos próximos dois ou três anos de crise. Mesmo que o Fundo não venha a atender à vasta lista de países cuja balança comercial está sendo diretamente afetada pela crise, já é uma ação complementar àquelas dos organismos internacionais e regionais.

O papel das agências de exportação e dos governos

As agências de crédito à exportação aumentaram em 30% suas atividades comerciais nestes últimos meses, na tentativa de reduzir os efeitos da crise econômica. Segundo informações da OMC, as referidas agências desempenham, inclusive, papel preponderante em relação às instituições internacionais.

Tais entidades - de natureza pública ou privada -, associadas aos pacotes gerais de medidas que estão sendo adotados pelos governos no esforço de reduzir os impactos provocados pela crise, seriam estratégicas para que os setores exportadores - e o conjunto de empregos associados - sofram os menores danos possíveis. Não obstante, algumas experiências na América Latina ilustram que não se sabe ao certo a efetividade dessa intervenção, ao menos no que diz respeito ao papel das agências de exportação.

Na Argentina, no início de dezembro de 2008, foi anunciado que o Banco de Investimento e Comércio Exterior apoiaria o pré-financiamento de exportações e de capital de trabalho do campo com cerca de US\$ 497 milhões. Anunciou-se também a redução em cinco pontos percentuais dos impostos à exportação (*retenciones*) incidentes sobre o comércio de trigo e milho, entre outras medidas. Todavia, a Federação Agrária Argentina (FAA) estimou que tais medidas são insignificantes e não resolvem os graves problemas do setor agropecuário. De fato, as cifras não trazem grande alento ao país: as exportações registraram queda de 36% em janeiro deste ano, sendo o trigo e o óleo de soja os setores mais afetados, com quedas nos volumes de exportação na ordem de 80 e 60%, respectivamente.

No Chile, a situação não é diferente, pois, apesar de o governo ter aumentado os recursos da Corporação de Fomento à Produção (CORFO), encarregada de apoiar exportadores mediante diferentes instrumentos, as exportações chilenas caíram 41,3% em janeiro, em comparação com o mesmo mês do ano anterior, conforme reportou o Banco Central daquele país.

O Brasil, por sua vez, tomou uma série de ações com vistas a não permitir a queda no volume de suas exportações. Tais

medidas estendem-se da injeção de liquidez por meio da venda de US\$ 276 milhões com compromisso de recompra em janeiro à assinatura de um acordo de empréstimo com o Banco Mundial, em fevereiro, no qual se previa a concessão de US\$ 60 milhões adicionais ao Unibanco, a fim de atender às necessidades dos exportadores. Desde outubro, o governo Lula ordenou ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) aumentar em R\$ 5 bilhões as linhas de financiamento.

Apesar das declarações do Presidente Lula - segundo as quais não haveria país mais preparado para a crise do que o Brasil - houve, em dezembro, queda de 12,4% de sua produção industrial, a pior desde 1991. Assim mesmo, segundo dados do Banco Central brasileiro, as exportações foram reduzidas em 26% em janeiro de 2009.

Talvez uma das exceções na América Latina seja o Peru, que em 2008 experimentou crescimento recorde de 9,84%. As medidas fiscais e monetárias adotadas pelo governo fizeram com que os efeitos da crise não fossem sentidos no momento, mesmo que o Ministério da Economia peruano preveja queda de 20% nas exportações em 2009.

Os esforços são suficientes?

Certamente a demanda do comércio por financiamento não foi atendida por completo: ainda resta muito a fazer. Nos planos regional e internacional existe uma tendência de colaborar para sanar a falta de liquidez, e medidas estão sendo tomadas nessa direção. Ainda são necessários maiores esforços nos PEDs, sobretudo levando-se em conta que países como os Estados Unidos da América (EUA) e a China ofereceram recursos e criaram fundos de US\$ 20 bilhões para este fim.

A contração dos mercados, o baixo consumo e a tendência - ainda que tênue - em direção ao protecionismo estão enfraquecendo o curso normal das transações comerciais. Os governos, incluídas as agências de exportação, devem continuar a empreender esforços pela regularização das operações de crédito e pela manutenção dos níveis de exportação e de competitividade, até a medida possível.

Conforme advertiu Pascal Lamy, caso não se mobilizem todos os agentes e recursos capazes de responder à carência de financiamento ao comércio, a contração deste e da produção poderia se agravar na única parte do mundo em que as previsões ainda apontam taxas positivas de crescimento em 2009 - os PEDs.

* Coordenadora editorial da Revista *Puentes*, ICTSD.

Tradução e adaptação de artigo originalmente publicado em *Puentes Vol. 10, No. 1, março de 2009*.

1 A Organização Internacional do Trabalho (OIT) estima que a crise poderia gerar 50 milhões de desempregados até o final de 2009. Ver *Global Employment Trends: January 2009*, OIT, Genebra, 2009.

2 Adicionalmente, pôs em marcha um fundo para a recapitalização de bancos pequenos em dificuldades, no qual investiria US\$ 3 bilhões.

3 Cifras do BID. Mais informação sobre seu Programa de Facilitação do Financiamento ao Comércio Exterior em <www.iadb.org>. O BID também comunicou a criação de uma nova modalidade de liquidez de desembolso rápido de US\$ 6 bilhões para os países da região.

4 A CAF também anunciou um incremento de US\$ 500 milhões (chegando a US\$ 2 bilhões) para as linhas de crédito regulares que essa instituição oferece ao sistema financeiro da região.

O CCR e a integração financeira da América Latina

A integração econômica da América Latina, apesar de frequentemente analisada sob aspectos exclusivamente comerciais, também envolve o âmbito financeiro. Destacam-se aqui os mecanismos financeiros de facilitação comercial para a integração das economias da região, entre os quais está o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR), firmado em 1982, sob os auspícios da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

Em linhas gerais, O CCR é um acordo entre 12 bancos centrais (BCs) latino-americanos¹, que estabelece um mecanismo de compensação entre os débitos e créditos referentes aos pagamentos oriundos da atividade comercial no bloco. Tal acordo também prevê um sistema de garantias aos pagamentos e torna os BCs participantes co-responsáveis por eventuais inadimplementos.

De caráter extremamente técnico e pouco conhecido pelo grande público - apesar de popular entre os exportadores brasileiros -, o CCR ganhou maior notoriedade com o recente incidente diplomático envolvendo Brasil e Equador, acerca do empréstimo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para a construção de uma usina hidrelétrica naquele país. No auge das discussões, ao final de 2008, quando o Equador ameaçava deixar de efetuar os pagamentos da dívida, o corpo diplomático brasileiro manifestou segurança de que não haveria inadimplemento, uma vez que o contrato de empréstimo envolvia uma venda de serviços garantida pelo CCR. Segundo as regras do CCR, uma vez lançado no sistema, um débito torna-se irrevogável e oponível a todos os demais BCs participantes do convênio. Apostava-se, portanto, que o calote ao CCR seria pouco provável na medida em que comprometeria o recebimento pelo Equador dos pagamentos referentes a suas atividades de comércio com os demais países latino-americanos, transferindo o ônus pelo inadimplemento ao plano multilateral, ou seja, aos demais BCs da América Latina. Apesar desse sonoro episódio - de desfecho ainda incerto - pode-se afirmar que o principal objetivo do convênio não é garantir dívidas, mas sim estimular as relações financeiras entre os países da região, sistematizar as consultas mútuas em matéria monetária e, principalmente, facilitar a expansão do comércio intra-regional.

Objetivos e funcionamento do CCR

O funcionamento do CCR ocorre em torno de três grandes eixos: (i) o mecanismo de compensação multilateral de pagamentos; (ii) o financiamento transitório dos saldos da compensação multilateral; e (iii) o sistema de garantias.

O primeiro eixo, relativo ao mecanismo de compensação de pagamentos, está relacionado à redução da necessidade de utilização de moeda estrangeira nas atividades comerciais - afirma-se que tal economia chegaria a uma margem de até 75% -. Em uma situação hipotética na qual os países A, B e C participam de um sistema de compensação análogo ao CCR, tem-se que: B importa US\$100 mil de A e exporta US\$90 mil; importa US\$50 mil de C e exporta US\$70 mil; A importa US\$70

mil de C e exporta US\$60 mil; A somatória de todo esse fluxo comercial, que ordinariamente envolveria a circulação de US\$440 mil entre os três países, apenas US\$10 seriam efetivamente transferidos, sendo todo o restante compensado multilateralmente pelos BCs.

O caráter multilateral do sistema implica que, realizadas as operações comerciais, um único saldo credor ou devedor será auferido por cada BC. Este saldo deverá ser financiado até a data da compensação por meio de linhas de crédito bilaterais; segundo as regras do convênio, todos os BCs deverão firmar previamente linhas de crédito com os demais para este fim. A cada quatro meses² deverá ser realizada a compensação, liquidando-se o saldo remanescente.

O segundo eixo entra em operação na eventualidade em que um BC não disponha de liquidez para honrar suas dívidas no momento da compensação multilateral. Neste caso, terá acesso a um mecanismo de financiamento transitório dos saldos, que será acionado automaticamente, estendendo o prazo para a quitação da dívida em mais um quadrimestre. Trata-se do Programa Automático de Pagamento (PAP), mecanismo introduzido ao CCR em 1991, que estabelece um parcelamento do valor devido em quatro prestações mensais, recurso que pode ser utilizado pela mesma instituição até duas vezes em um período de dois anos. O PAP reforçou o caráter multilateral do mecanismo de compensação do Convênio, na medida em que mantém a dívida do país no sistema, o que implica um compartilhamento dos riscos de *default* entre os BCs, que poderão agir conjuntamente para tratar desta questão. Saliente-se, entretanto, que não há, no histórico do Convênio, nenhum caso de inadimplemento das obrigações, mas apenas escassos casos de atraso no adimplemento, resolvidos por meio da renegociação e parcelamento das dívidas. Nenhum desses casos é posterior à criação do PAP, o que atesta a eficiência e a confiabilidade do mecanismo.

Por fim, tem-se como terceiro eixo de funcionamento do CCR o seu sistema de garantias, composto por três categorias: (i) conversibilidade; (ii) transferibilidade; e (iv) reembolso. A garantia de conversibilidade implica a possibilidade de conversão imediata para dólares estadunidenses dos pagamentos efetuados pelas instituições em moeda local. A garantia de transferibilidade implica o dever de transferência dos dólares correspondentes aos pagamentos efetuados aos BCs credores. A garantia de reembolso implica a aceitação irrevogável dos débitos que forem imputados aos BCs e a obrigação de pagamento do título cursado no CCR na data de seu vencimento (por meio das linhas bilaterais de crédito), antes, portanto,

de sua efetiva liquidação na compensação quadrimestral.

Essas características mitigam consideravelmente os riscos comerciais e políticos do financiamento ao credor, mas implicam a transferência de tais riscos aos BCs - função que muitos consideram incompatível com o mandato de uma autoridade monetária. Por tal motivo, o sistema é orientado não apenas pelos textos do Convênio e do Regulamento³, mas também pela normativa interna dos BCs⁴, que têm autonomia para definir a parcela de risco a que se submetem. Os BCs podem restringir as operações passíveis de serem canalizadas, os instrumentos admissíveis e a extensão das garantias oferecidas pelo Convênio.

É justamente por tal motivo que o funcionamento do Convênio tem oscilado ao longo dos anos, conforme a alteração das regras nacionais para o uso do mecanismo - restringindo ou ampliando o seu uso em função da conjuntura econômica e do grau de liquidez do mercado financeiro internacional. A fonte de inspiração do CCR adveio da experiência da União Europeia de Pagamentos, existente entre 1950 e 1958. Criado em 1965 sob a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), o mecanismo do CCR foi refundado em 1982, após a transição da ALALC em ALADI. Em toda a sua história, o período de maior utilização do CCR foi a década de 1980 - no seu auge, nada menos que 91% das importações intra-regionais eram feitas com recurso ao Convênio. Após o início da década de 1990, sua utilização foi sendo paulatinamente reduzida, abrangendo modestos 3% das importações regionais durante o período 2001-2004.

O CCR no contexto de amadurecimento do sistema financeiro internacional

O aumento da liquidez internacional e as reformas institucionais experimentadas pelos países latino-americanos depois da segunda metade dos anos 90 favoreceram a migração dos clientes habituais do CCR em direção ao mercado financeiro internacional. A integração e o amadurecimento dos sistemas financeiros dos países da região possibilitaram que transações passassem a ser realizadas dentro de uma mesma instituição financeira, normalmente um banco comercial atuante em diversos países. Foram aperfeiçoados instrumentos financeiros de apoio ao comércio internacional, como as garantias de crédito às exportações e outros seguros direcionados à atividade comercial, agora fornecidos também por entidades privadas. Neste contexto de liquidez internacional farta, em especial durante os anos imediatamente anteriores à crise financeira de 2008, o recurso ao CCR tornou-se mais custoso do que o endividamento externo mediante a contratação de garantias e seguros no mercado privado.

Paralelamente a esse movimento, críticas quanto à pertinência da assunção de riscos por entidades monetárias nacionais e, em especial, o choque da crise financeira de 1999 motivaram um movimento de reposicionamento dos BCs perante o sistema do CCR. O Brasil seguiu a tendência internacional e reduziu a exposição do Banco Central do Brasil (BCB) ao Convênio - a resolução 2292/2000 do BC determinou que apenas se beneficiariam do convênio as exportações com prazo de pagamento inferior a 360 dias ou com valor inferior a US\$100 mil.

O período posterior a 2004, no entanto, evidencia a retomada da canalização de pagamentos via CCR, graças à flexibilização das restrições ao uso do mecanismo e, principalmente, ao uso intensivo do Convênio para o pagamento de importações da Venezuela. Quanto ao primeiro fator, menciona-se justamente a flexibilização ocorrida no Brasil, por meio da qual o BCB⁵ voltou a admitir operações comerciais com prazo de pagamento superior a 360 dias, revelando boa disposição em ampliar garantias para investimentos de longo prazo.

Especial relevo deve ser conferido ao aumento vertiginoso da participação da Venezuela no Convênio, que teve sua importância no fluxo total de recursos ampliada de 2% em 2003 para 94% em 2007. O volume de operações efetuadas pelo convênio atingiu US\$11,4 bilhões naquele ano, um aumento anual de 83% em relação ao ano precedente. Deste valor, US\$ 10 bilhões, ou 93% do total, dizem respeito aos débitos referentes às importações venezuelanas.

Em situação diametralmente oposta à Venezuela se encontra o Brasil, o maior credor do CCR em relação a todos os países (à exceção do Chile). Tal posição credora não reflete apenas o papel de grande exportador exercido pelo país, mas também torna evidente sua opção estratégica pelo financiamento das exportações - em que o BNDES ocupa papel de destaque (Ver Pontes Bimestral V. 4, N. 5). A quase totalidade dos financiamentos do BNDES direcionados ao exterior (92%) são canalizados pelo sistema CCR, o que representou, em 2007, nada menos do que 38% do fluxo total de recursos do Convênio (excluída a Venezuela). Neste ponto, deve ser ressaltada a importância da articulação CCR-BNDES para o financiamento de obras de infra-estrutura na América Latina⁶ - não fosse emprego do CCR, as regras bancárias de análise de risco simplesmente inviabilizariam o financiamento à maioria dos países da região.

Face ao fortalecimento dos sistemas financeiros dos países envolvidos, à expansão do comércio intra-regional e à viabilização de projetos de infraestrutura, não é difícil entender porque muitos consideram o CCR uma das iniciativas mais bem sucedidas já promovidas pela ALADI. O Convênio tem possibilitado, simultaneamente, o incremento das exportações brasileiras e a integração física e produtiva da região, num ciclo virtuoso em que tanto pequenos quanto grandes países saem favorecidos. Se a relevância do Convênio apenas aumenta em períodos de escassez de financiamentos internacionais, os próximos meses poderão testemunhar sua importância pelos agentes do comércio.

1 Os 12 países signatários são: Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Chile, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela e República Dominicana. Este último país não é membro da ALADI. Cuba, por outro lado, não assinou o convênio, apesar de membro da ALADI.

2 Os períodos-base são: janeiro-abril, maio-agosto e setembro-dezembro.

3 Textos disponíveis em <<http://www.aladi.org>>.

4 O normativo do Banco Central do Brasil que disciplina o funcionamento do CCR está inserido no Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais - RMCCI, no seu Capítulo 17 (disponível no portal <http://www.bcb.gov.br> - no link "Câmbio e Capitais Estrangeiros", seguido do "Legislação e Normas", e, finalmente, "RMCCI - Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais").

5 Circular 3.160/2002 e da Lei 10.844/2004.

6 99% dos financiamentos do BNDES para a América do Sul são no setor de infra-estrutura.

Biopirataria e vantagens para os EUA nos TLC com Colômbia e Peru

Martha Isabel Gómez Lee*

Os Tratados de Livre Comércio (TLC) assinados pelos Estados Unidos da América (EUA) com a República da Colômbia (não ratificado) e com o Peru (ratificado) incentivam a biopirataria, ao permitirem a aquisição de material biológico em um país e a outorga da patente em outro.

O objetivo deste artigo é mostrar que os TLC negociados pelos EUA com Colômbia e Peru podem deixar sem efeito normas e discussões internacionais que, até o momento, lograram vincular o interesse público dos direitos de biodiversidade aos interesses privados do setor de biotecnologia¹. Estão em jogo não somente as normas defendidas pela Comunidade Andina de Nações (CAN) para unir o comércio da biodiversidade ao desenvolvimento sustentável da região andina, mas também avanços similares em fóruns multilaterais. Para esse fim, a biopirataria será analisada sob quatro aspectos: i) o tratamento comercial dado à biodiversidade; ii) a legitimação da biopirataria; iii) as salvaguardas da CAN às patentes biopiratas; e iv) as discussões no Conselho do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês) da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Os TLC mencionados acima redefinem o tabuleiro mundial da genética². Negociados desde 2004 e assinados em 2006, esses dois tratados legitimaram as patentes biopiratas outorgadas nos EUA sobre invenções biológicas com base em recursos de origem colombiana e peruana. Nessas condições, o setor da biotecnologia estadunidense obteve mais benefícios do que os alcançados na OMC e no Convênio sobre Diversidade Biológica das Nações Unidas (CDB). Outro ponto de alerta é que nas negociações país por país do TLC da União Europeia com Colômbia, Equador e Peru, iniciadas em janeiro de 2009, o bloco europeu pode obter as mesmas vantagens obtidas pelos EUA. Como ficará, então, o CDB? E, o sistema de patentes da OMC complementar ao CDB, especialmente à luz da proposta apresentada pelo Peru relacionada aos requisitos de patenteabilidade, à novidade e ao nível inventivo - por meio da inclusão do requisito de divulgar a fonte e/ou origem dos recursos biológicos? E o Regime Internacional sobre Acesso e Participação nos Benefícios? Será que esse regime incluirá, em 2010, os derivados dos recursos genéticos conforme a normatividade da CAN?

Do tratamento comercial da biodiversidade

Como se a biodiversidade possuísse um valor meramente instrumental, nos TLC, o acesso aos recursos genéticos e a seus movimentos transfronteiriços, bem como a utilização dos recursos genéticos e seus derivados e produtos ou conhecimentos tradicionais associados, é regulado por meio de regras de primeira e segunda geração sobre temas transversais, tais como propriedade intelectual e assuntos ambientais relacionados a *dumping* comercial. Nos TLC, as patentes, os contratos de acesso a recursos genéticos e seus produtos derivados e,

inclusive, as licenças das comunidades indígenas e locais recebem o tratamento de investimento³. Por conseguinte, as controvérsias relacionadas a investimentos de biodiversidade passam a ser decididas pelo Centro Internacional para a Resolução de Disputas Relativas a Investimentos (CIRDI) - adscrito ao Banco Mundial e localizado em Washington, EUA - que aplica o direito corporativo.

Se a biodiversidade recebe o tratamento de bens, serviços e investimentos, as normas da CAN que consideram os recursos genéticos bens de uso público, estratégicos para o desenvolvimento sustentável da região, perdem seu efeito. Além disso, o Artigo 18.3 do Protocolo de Modificação assinala que a aplicação e observância da legislação ambiental somente cobre acordos ratificados por ambas as Partes. Como os EUA não ratificaram o CDB, este não é um acordo coberto pelo TLC.

Legitimação da biopirataria em favor dos EUA

Em uma pincelada no último parágrafo do artigo 16.9.1, os negociadores de EUA, Peru e Colômbia deixaram sem efeito o conjunto de disposições que, por mais de uma década, a CAN havia construído em defesa da biodiversidade andina⁴.

O artigo estabelece que: “Cada Parte permitirá a obtenção de patentes para qualquer invenção, seja de produto ou de procedimento, em todos os campos da tecnologia, sempre que seja nova, compreenda uma atividade inventiva e seja suscetível de aplicação industrial. Para os efeitos deste Artigo, uma Parte poderá considerar as expressões ‘atividade inventiva’ e ‘suscetível de aplicação industrial’ sinônimos das expressões ‘não evidentes’ e ‘úteis’, respectivamente”. Com esse parágrafo, por um lado, os EUA terão o direito de aplicar os critérios de patenteabilidade da biotecnologia às invenções genéticas de origem colombiana e peruana. Por outro, as empresas estadunidenses poderão patentear de maneira legítima genes desses países que tenham sido isolados, por considerá-los invenções novas, não evidentes e úteis. Os

Nos TLC, as patentes, os contratos de acesso a recursos genéticos e seus produtos derivados e, inclusive, as licenças das comunidades indígenas e locais recebem o tratamento de investimento.

países andinos, por sua vez, poderão continuar aplicando o Artigo 14 da Decisão 486⁵, que somente outorga patentes para invenções novas, com nível inventivo e suscetíveis de aplicação industrial.

A exclusão das salvaguardas da CAN para patentes biopiratas

No que diz respeito ao exame de qualidade das patentes de invenções biológicas e genéticas, não foram incluídas as obrigações de fazer e não fazer, contempladas na Decisão 391 de 1996 (“Regime Comum sobre Acesso aos Recursos Genéticos”) e na Decisão 486 de 2000 (“Regime comum sobre propriedade industrial”), o que impõe dois impedimentos especiais para as patentes de genes. Acolhendo os interesses defensivos dos EUA, as regras do TLC excluíram os impedimentos de patenteabilidade da CAN. Nessas condições, os EUA não precisarão apresentar a cópia do contrato de conhecimentos tradicionais quando da solicitação da patente de invenções de material biológico colombiano ou peruano. Ainda, a solicitação da patente no âmbito do TLC que não cumprir as exigências de

apresentação não será abandonada, tampouco declarada nula - conforme ordena a CAN. Sem as salvaguardas dos Artigos 26 e 75 da Decisão 486, desaparece a linha que separava as patentes biopiratas das de biotecnologia.

A posição dos EUA é adotada no Conselho de TRIPS

Dentre as comunicações encaminhadas ao Conselho de TRIPS por Peru e Colômbia, observa-se que, para os andinos, o debate é uma questão

...Peru e Colômbia manifestaram que a falta de salvaguardas legais no contexto dos TRIPS constitui o principal motivo da ocorrência de biopirataria.

de direito e não de fato. Para os EUA, por outro lado, é uma questão de fato. Em primeiro lugar, Peru e Colômbia manifestaram que a falta de salvaguardas legais no contexto dos TRIPS constitui o principal motivo da ocorrência de biopirataria. Os EUA, por outro lado, consideram que o tratamento equivocado dos recursos pertinentes no exame de patentes deriva da falta de amadurecimento dos sistemas nacionais. Portanto, para os andinos, a solução está em incluir novos requisitos ou prescrições de divulgação às patentes; para os EUA, diferentemente, a solução está na celebração de contratos entre fornecedor e usuário e na elaboração de bases de dados no sistema de Acesso e Distribuição de Benefícios (ADB, sigla em inglês)⁶.

Na Carta de entendimento dos TLC em análise, Peru e Colômbia adotam as posições dos EUA, na medida em que as “Partes reconhecem que o acesso aos recursos genéticos ou conhecimentos tradicionais, assim como a distribuição equitativa dos benefícios que podem derivar do uso desses recursos ou

conhecimentos, podem ser adequadamente atendidos por meio de contratos que refletem termos mutuamente acordados entre usuários e fornecedores. Cada Parte buscará encontrar meios para compartilhar informação que possa ter relevância na patenteabilidade das invenções baseadas em conhecimentos tradicionais ou recursos genéticos, mediante submissão de: (a) bases de dados publicamente acessíveis que contenham informação relevante; e (b) uma oportunidade de referir, por escrito, à autoridade examinadora pertinente sobre o estado da técnica que possa ter relevância na patenteabilidade”. Com essa Carta, Colômbia e Peru encerram os debates de TRIPS em favor dos EUA, uma vez que nenhuma medida da Carta opera no sentido da neutralização da falta de obrigações de divulgação da fonte e/ou origem dos recursos genéticos no capítulo de patentes do TLC.

É possível identificar quatro vantagens que outras potências em biotecnologia buscarão em negociações de outros TLC em matéria de biodiversidade e patenteabilidade. Tais vantagens representam, nas negociações do TLC de Colômbia e Peru, uma derrota à salvaguarda do patrimônio natural e cultural dos países andinos e um triunfo para os direitos de exclusividade do setor de biotecnologia estadunidense. Este país obteve as condições bilaterais necessárias para facilitar o acesso aos recursos genéticos e aos seus movimentos transfronteiriços, bem como a utilização dos recursos genéticos e seus derivados e produtos ou conhecimentos tradicionais associados. Trata-se não somente de um retrocesso para as conquistas consolidadas pela CAN, mas também uma situação que aumenta a força centrífuga dos TLC no sentido contrário ao CDB. Que tabuleiro de negociação alcançará a União Europeia? Como lograr melhores incentivos para o setor de biotecnologia nas negociações do Regime Internacional sobre Acesso e Participação nos Benefícios? Essas certamente serão questões que terminarão de ajustar o tabuleiro genético mundial redefinido pelos TLC de Colômbia e Peru com os EUA.

* Martha Isabel Gómez Lee é professora da Faculdade de Finanças, Governo e Relações Internacionais - Universidade Externado da Colômbia e pesquisadora do Centro de Pesquisas e Projetos Especiais (CIPE).

- 1 Mandato do parágrafo 19 da Declaração de Doha (2001), que recomenda que o Conselho de TRIPS examine a relação entre o Acordo sobre TRIPS e o CDB, a proteção dos conhecimentos tradicionais e o folclore.
- 2 r: Gómez Lee, Martha La biodiversidad en los tratados de libre comercio de Perú y Colombia: gobernanza sin sociedad. En: Ajedrez ambiental. Manejo de recursos naturales, comunidades, conflictos y cooperación ed. Teodoro Bustamante y Joseph Weiss, FLACSO Ecuador, octubre, 2008.
- 3 Ver: Gómez Lee, Martha Contrastes entre el Capítulo Ambiental del Tratado de Libre Comercio Chile y Estados Unidos (TLCCE) y el Derecho Ambiental en Colombia en: El TLC perspectiva de la academia. Primera edición: Bogotá. Universidad Externado de Colombia, marzo de 2005.
- 4 Ver: Gómez Lee, Martha ¿Al final, TLC con o sin biopiratería?, en Opera 2007, num. 6 Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales CIPE, Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales, Universidad Externado de Colombia, páginas 189-218.
- 5 Nota do editor: A Decisão 486 integra o corpo normativo da CAN na esfera da biodiversidade. O texto oficial encontra-se disponível em: <<http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D486.htm>>. Acesso em: 20 fev. 2009.
- 6 Ver: Gómez Lee, Martha “Amenazas del TLC a la biodiversidad andina”, en Oasis 2007, número 12, segunda parte, Observatorio de Análisis de los Sistemas Internacionales Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales CIPE, Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales, Universidad Externado de Colombia, páginas 367 a 383.

O Brasil na fronteira dos biocombustíveis

Marina Silva*

O ano de 2008 marcou um avanço substantivo no debate sobre os biocombustíveis, sobretudo no que diz respeito à identificação e caracterização das questões que os envolvem. Ao que tudo indica, felizmente, está havendo um saudável distanciamento de posturas absolutizantes em relação ao assunto, o que favorece o dimensionamento realista de seu papel na reorganização do mundo para conviver com a simultaneidade de duas grandes crises, a ambiental e a econômico-financeira.

Os biocombustíveis estão no cruzamento de uma fronteira estratégica, na qual há que lidar com fatores analíticos tradicionalmente considerados, a exemplo dos tecnológicos e de mercado, mas, essencialmente, é preciso abrir o devido espaço para os componentes novos e desafiadores da equação, que são os de caráter socioambiental. A partir deles será possível escapar dos limites do mero jogo de interesses de setores econômicos e de posições na geopolítica global, apreendendo o tema em toda a sua complexidade, de modo a direcioná-lo para seu destino mais nobre: contribuir para a transição a um modelo de desenvolvimento ambientalmente sustentável e socialmente justo, palavra de ordem que permanece válida e atual há quase 50 anos.

Para os fatores de caráter socioambiental convergem questões múltiplas e de enorme significado, tais como as relações internacionais de comércio, os modelos vigentes de produção agrícola, as relações sociais e trabalhistas no campo, as inovações tecnológicas, a matriz energética, os padrões de consumo, o transporte urbano, a segurança alimentar e o equilíbrio ambiental.

De cada uma dessas questões derivam problemas e oportunidades e a maior dificuldade é tratá-los dentro de suas especificidades sem perder o fio da meada. Não há atalhos fáceis, mas é preciso definir prioridades.

Impõe-se, de início, analisar a diferenciação dentro do universo. Há biocombustíveis e biocombustíveis. O próprio nome traz o vício de ter-se transformado em rótulo que padroniza tudo no mesmo balaio. Além disso, há uma corrente que prefere se ater a questões técnicas sobre o produto, esquecendo-se que a definição de sustentabilidade implica necessariamente a visão do conjunto, ou seja, de toda a cadeia produtiva e das repercussões ambientais e sociais do cultivo da matéria prima. Assim como o etanol da cana-de-açúcar é superior ao do milho sob os aspectos energético e de emissões (considerando todo o ciclo de vida), não podemos deixar de lado os biocombustíveis produzidos a partir de oleaginosas que agregam outros benefícios sociais e são mais compatíveis com a agricultura familiar.

Há ainda outra ordem de diferenciação, que diz respeito à potencial oportunidade, representada pelos biocombustíveis, para países pobres e em desenvolvimento, colocando o grande desafio de chegar à correta adequação entre proteção ambiental e produção, de modo a não inviabilizá-los. Também, é preciso ter em mente a necessidade de criar critérios ou regimes internacionais que os favoreçam e incentivem. Como calibrar a regulação de modo a não ser permissiva, do ponto

de vista ambiental e, ao mesmo tempo, não se transformar em algo inaplicável por esses países?

Isso implica fazer o zoneamento agrícola dos países e até mesmo uma espécie de zoneamento global para determinar o *quantum* de biocombustíveis passíveis de serem agregados à geração de energia no planeta. É preciso chegar a normas com rigor suficiente para impor limites aos plantios destinados à produção de biocombustíveis, condicionando sua expansão a ganhos de produtividade nas mesmas áreas ou a mudança do padrão tecnológico. Para se atingir esse patamar, é necessário um esforço de transferência de tecnologia e conhecimento para que mais países possam produzir, a partir de critérios universais.

Para o Brasil, é fundamental contribuir para que o debate ocorra nesses termos, até porque, ao sair na frente na tecnologia e na produção de etanol de cana-de-açúcar, o país está em excelente posição para liderar uma nova postura frente aos impasses que travam o salto para um futuro mais sustentável, tão bem sintetizado nas polêmicas em torno dos biocombustíveis.

Durante a Conferência Internacional sobre Biocombustíveis, realizada em São Paulo em novembro de 2008 - com a presença de público heterogêneo, formado por representantes de mais de cem países, setor privado, cientistas, organizações não-governamentais, especialistas e movimentos sociais - foi interessante observar até que ponto está consolidado o papel do Brasil como referência no setor, e não apenas de maneira protocolar. Ocupamos, de fato, um espaço importante e reconhecido. O que nos põe diante de uma enorme responsabilidade, se partirmos do princípio de que está em jogo, antes de tudo, uma mudança de paradigma em um momento particularmente desafiador para a humanidade.

Assim, podemos optar por dois caminhos. O primeiro se esgotará dentro dos parâmetros puramente comerciais do mercado. O segundo fará de nossos biocombustíveis alavanca para uma plataforma nova na agenda global, com ênfase às implicações socioambientais inescapáveis de novas tecnologias que, embora muitas vezes propagandeadas como ambientalmente corretas, acabam sendo ponta de lança de políticas desprovidas de sustentabilidade real.

Temos um trunfo adicional para trilhar o segundo caminho. Trata-se de nossa experiência relevante em construção de processos de governança em situações de alta complexidade, que abarcam inúmeros interesses conflitantes e a confluência de fatores ambientais, sociais e econômicos, como aconteceu

na elaboração do Plano de Combate ao Desmatamento na Amazônia, do Plano Amazônia Sustentável e em inúmeras iniciativas da sociedade civil.

É muito enriquecedor pensarmos-nos como agentes de um novo pacto, do qual a humanidade não pode mais fugir, dada a impotência de diferentes grupos e poderes para impor sua agenda em contextos de interconexão global, como ficou claro na articulação para superar a crise financeira. Talvez este tenha sido o exemplo mais contundente da necessidade de aperfeiçoar os mecanismos de ação multilateral, pois, desde o início, ficou claro que, a despeito do papel dos Estados Unidos da América (EUA) no desencadeamento da crise, esta só poderia ser gerida de maneira coletiva.

O importante é o reconhecimento de que forçosamente adentramos uma era da preponderância de decisões colegiadas no plano global, acompanhada de métodos e posturas condizentes. No caso dos biocombustíveis, esse ensinamento implica disposição efetiva para a escuta de todas as contribuições, principalmente daqueles segmentos que sentem, na ponta do processo, os riscos de desvio da excepcional oportunidade dos biocombustíveis pela lógica do mercado, esgarçando o compromisso com a sustentabilidade social e ambiental.

Sem dúvidas, os dois principais eixos desse compromisso são a segurança alimentar e a proteção ambiental.

A Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, sigla em inglês) chama a atenção para a necessidade de estudos aprofundados que assegurem produção e uso sustentável de biocombustíveis levando em conta, especialmente, o objetivo de consecução e manutenção da segurança alimentar global.

Em um estudo recente, a OXFAM Internacional reafirma que a política de biocombustíveis dos países ricos, longe de ser resposta adequada à crise ambiental global, gera outra crise, a de alimentos, desastrosa para as populações mais pobres do mundo. Nesses países, o desvio de terras agricultáveis para a produção de matéria prima para os biocombustíveis - sobretudo o milho, nos EUA - é feito à custa da produção de alimentos, cujos preços subiram 83% nos últimos três anos. O problema, afirma a Oxfam, está no consumo de petróleo nos países ricos. É tão alto que seria quase impossível substituí-lo de maneira relevante pelos biocombustíveis. Se toda a colheita estadunidense de milho fosse direcionada à produção de álcool, equivaleria apenas a um em cada seis galões de gasolina vendidos no país. E, se toda a produção mundial de oleaginosas se destinasse ao biodiesel, não atingiria 10% do consumo.

Há muitas perguntas não suficientemente respondidas na relação entre biocombustíveis e segurança alimentar. E as respostas são amiúde conflitantes, seja quanto ao impacto sobre os preços, na existência de competição por terras agricultáveis, seja nas repercussões para o conjunto das commodities agrícolas.

O Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (CONSEA), por sua vez, alerta para os limites da ótica mercantil estrita e dos riscos de soluções que propugnam por “mais do mesmo”, sem conduzir à revisão dos componentes

do sistema alimentar global, em especial o modelo agrícola dominante, baseado em monoculturas de larga escala, intensa mecanização e elevado uso de agroquímicos.

É importante considerar ainda que se não há, no presente, escassez física de alimentos, há um crônico problema de distribuição, desvinculada da necessidade e condicionada à capacidade financeira de acesso ao mercado. Para o futuro, no entanto, há risco até mesmo de déficit alimentar, causado por redução de investimentos em produção de alimentos nas últimas décadas; distorções dos mercados agrícolas provocados por subsídios e barreiras comerciais; mudanças qualitativas e quantitativas da demanda de grandes países como China, Índia e Brasil; e quedas em safras provocadas por eventos climáticos extremos, sugerindo que mudanças climáticas globais já podem estar prejudicando a produção de alimentos.

Os biocombustíveis não devem se transformar nos vilões da fome no mundo, mas podem agravá-la se seu desenvolvimento não seguir padrões rigorosos.

Do ponto de vista ambiental, as maiores preocupações relacionam-se à conversão de florestas em áreas de produção, perda de biodiversidade, degradação de solos e escassez hídrica. É fundamental impedir impactos sobre áreas de proteção ambiental como matas ciliares, topos de morro, encostas com alta declividade e restringir práticas agrícolas com alto impacto em ecossistemas frágeis, bem como a prática de queimada no período de safra.

Há ainda questões cruciais de eficiência energética, pois não se trata apenas de substituir os combustíveis derivados do petróleo, mas também de reduzir o uso de automóveis. Dentro do padrão atual de transporte urbano, a produção desenfreada de biocombustível, sem a devida precaução e sem a perspectiva de mudança de modelo, trará também impactos ambientais e sociais. O desafio principal, portanto, continua sendo mudarmos hábitos de vida e modos de produção e consumo insustentáveis.

A grande oportunidade de fazer todas essas questões convergirem para soluções exemplares, no caso brasileiro, será a construção de uma política pública inovadora e sustentável de biocombustíveis, para a qual temos pré-condições excepcionais, a partir da própria precedência histórica que o país detém nessa área.

Temos tecnologia para eliminar problemas crônicos do cultivo da cana, como a prática das queimadas. Em várias indústrias já se aproveitam bagaço e palha para fornecer energia ao processo de produção e até gerar excedente. Avança a responsabilidade socioambiental, inclusive com programas de recomposição florestal. Diversas usinas investem em projetos de ciclos fechados para diminuir o uso da água em seus processos de produção de açúcar e álcool. Outras estão implantando módulos de produção de soja orgânica em rotação com a cana-de-açúcar. E várias delas investem na melhoria de suas relações trabalhistas e em programas sociais, saindo da nefasta tradição de um setor que ficou conhecido pelas péssimas condições de trabalho. É certo que apenas parte das empresas segue esse rumo, mas a tendência existe e com potencial para definir novos padrões.

Além disso, precisamos de política solidária de transferência de tecnologia para países em desenvolvimento, principalmente da África, impulsionando a geração e distribuição de riqueza nessas economias.

Nosso objetivo deve ser a certificação do biocombustível brasileiro, de modo a estabelecer padrões internacionais por um bom horizonte de tempo. É preciso, porém, atenção a algumas advertências que constam do estudo da OXFAM. Embora a expansão canavieira não aconteça diretamente na Amazônia, ela pode empurrar para lá outros tipos de exploração, como gado e soja, pressionando cada vez mais áreas florestadas.

Para evitar que este e outros equívocos de grandes proporções aconteçam, é urgente um esforço coordenado para concluir rapidamente o zoneamento do território nacional, assegurar a sustentabilidade das atuais atividades pecuárias e madeireiras e planejar a integração dos diversos usos futuros, observando sempre os aspectos de segurança alimentar e a capacidade de suporte dos diversos biomas e ecossistemas.

* Marina Silva é Senadora (PT-Acre) e ex-Ministra do Meio Ambiente (2003-2008).

Exportações anuais de etanol pelo Brasil

Ano civil	Volume (milhões de litros)	US\$ FOB (milhões de dólares)	Preço médio (US\$/m³)
2000	227.3	34.8	153.07
2001	345.7	92.1	266.57
2002	789.2	169.2	214.35
2003	757.4	158.0	208.57
2004	2'408.3	497.7	206.68
2005	2'600.6	765.5	294.36
2006	3'416.6	1'604.7	469.69
2007	3'530.1	1'477.6	418.58
2008	5'118.7	2'390.1	466.94

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

Exportações brasileiras de etanol - principais países de destino

País	Volume (milhões de litros)		
	2006	2007	2008
Total	3'416.6	3'530.1	4'956.8
Estados Unidos	1'749.2	849.7	1'519.4
Países Baixos	344.5	800.9	1'331.4
Jamaica	133.0	312.1	436.1
El Salvador	182.7	226.8	355.9
Japão	227.7	367.2	263.2
Trinidad e Tobago	72.3	160.5	224.3
Virgens, Ilhas Am.		52.7	187.9
Coreia do Sul	93.4	67.4	186.6
Costa Rica	92.2	172.2	109.4
Nigéria	43.1	124.2	97.8
Reino Unido	26.7	47.1	69.6
Índia	9.9		66.4
Finlândia		19.7	41.4
Canadá	18.6	4.2	37.0
México	50.7	50.2	30.4

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

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

Michelle Ratton Sanchez
Adriana Verdier
Manuela Trindade Viana
Daniela Helena Oliveira Godoy
Leonardo Margonato Ribeiro Lima

Editoras

Adriana Verdier
Manuela Trindade Viana

Equipe

Daniela Helena Oliveira Godoy
Leonardo Margonato Ribeiro Lima

ICTSD

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

DireitoGV

Diretor Geral:
Ary Oswaldo Mattos Filho
Rua Sílvia, 23 - conj. 12
Bela Vista
01330-010, São Paulo- SP, Brasil
pontes@fgvsp.br
www.fgv.br/direitogv/projetopontes

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

MARÇO

- 13 OCDE - Mesa redonda sobre desenvolvimento sustentável, Paris, França.
- 16-17 OCDE - Workshop Padrões Internacionais para promover a eficiência energética e reduzir as emissões de carbono, Paris, França.
- 17-19 UNCTAD - Reunião de especialistas sobre serviços, desenvolvimento e comércio: a dimensão regulatória e institucional, Genebra, Suíça.
- 18-19 OCDE - Seminário Petróleo: estabilidade e sustentabilidade no futuro, Viena, Áustria.
OCDE/FMI - Conferência sobre Parcerias de Sucesso para o desafio de crescimento da África, Dar es Salaam, Tanzânia.
- 27-31 OCDE - Reunião anual do Órgão de Governantes do Banco Interamericano de Desenvolvimento e da Corporação Interamericana de Investimento, Medellín, Colômbia.
- 30 OCDE - Fórum sobre a Crise Mundial e as Respostas Regionais, Paris, França.

ABRIL

- 03-04 OMPI - Seminário sobre Direito Autoral e *Broadcasting*, Baku, Azerbaijão.
- 04-05 UNCTAD - Reunião plurianual de especialistas sobre cooperação internacional: cooperação sul-sul e integração regional, Genebra, Suíça.
- 10-12 UNCTAD - Reunião plurianual de especialistas sobre investimento para o desenvolvimento, Genebra, Suíça.
- 16-18 UNCTAD - Reunião plurianual de especialistas sobre transporte e facilitação do comércio, Genebra, Suíça.
- 17-18 OCDE - Conferência ministerial da Cooperação da Região do Mar Báltico sobre energia e questões climáticas, Copenhague, Dinamarca.
- 20-21 OCDE - Conferência *Capitalismo sustentável: finanças, commodities e o bem comum*, Roma, Itália.

PUBLICAÇÕES

NAIDIN, Leane C.; LEMME, Marta C.; GADEMA, Maria Fernanda. *Subsídios em Doha: propostas de negociação e implicações sobre políticas domésticas*. Jan-Mar. 2007. Disponível em: http://www.cindesbrasil.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=39&Itemid=41. Acesso em: 7 mar. 2009.

CULLET, Philippe. *The global warming regime after 2012: towards a new focus*. In: *Economic & Political Weekly*. Jul. 2008. Disponível em: http://www.indiaenvironmentportal.org.in/sites/cse/files/5_17.pdf.

ELIASCH, Johan. *Climate Change: Financing Global Forests*. Nov. 2008. Disponível em: [http://www.occ.gov.uk/activities/eliasch/Full_report_eliasch_review\(1\).pdf](http://www.occ.gov.uk/activities/eliasch/Full_report_eliasch_review(1).pdf).

UNCTAD. *Cooperación Sur-Sur e integración regional: situación actual y orientación futura (TD/B/C.II/MEM.2/2)*. 26 nov. 2008. Disponível em: http://www.unctad.org/sp/docs/ciimem2d2_sp.pdf. Acesso em: 7 mar. 2009.

TRINDENTE, Alessandra. *Direito Autoral - paradoxos e contribuições para a revisão da tecnologia jurídica no século XXI*. São Paulo, Ed. Campus-Elsevier, 2008.

UNCTAD. *La dimensión de desarrollo de los acuerdos internacionales de inversión*. 2 dez. 2008. Disponível em: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=4721&lang=1>. Acesso em: 7 mar. 2009.

OIT. *Global employment trends*. Jan. 2009. Disponível em: <http://www.oitbrasil.org.br/download/get2009.pdf>.

PNUD. *Human Development Indices: a statistical update 2008*. 16 jan. 2009. Disponível em: http://hdr.undp.org/en/media/HDI_2008_EN_Content.pdf.

OMC. *Multilateralizing regionalism: challenges for the global trading system*. Mar. 2009. Disponível em: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/multila_region_e.htm. Acesso em: 7 mar. 2009.

OMC. *Trade policy review: Japan*. Mar. 2009. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp311_e.htm.

OMC. *China: measures affecting the protection and enforcement of intellectual property rights (DS362)*. Disponível em: http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/362r_e.htm.