

## **O BRASIL E A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO**

*Adauto Roberto Ribeiro\**

### **RESUMO**

*O artigo tem como objetivo analisar o momento atual em que a OMC está coordenando sua primeira grande rodada de negociações multilaterais. A Rodada Doha deverá influenciar de maneira significativa o comércio mundial, afetando desta forma as pretensões do Brasil, que precisa ampliar sua inserção comercial no cenário mundial. O artigo analisa a estrutura da OMC e os contenciosos em que o Brasil está envolvido.*

**PALAVRAS-CHAVE:** OMC, negociações multilaterais.

### **ABSTRACT**

*This article has the purpose of analyzing the present time, in which OMC is coordinating its first great path of multilateral negotiations. The Doha Path should influence world trade significantly, affecting Brazil's ambitions, as it must expand its commercial introduction into the world scene. This article analyzes the structure of OMC and the problems in which Brazil is involved.*

**KEY WORDS:** OMC, multilateral negotiations.

### **Introdução**

A situação econômica do Brasil nos últimos anos tem evidenciado a necessidade do país fazer um grande esforço, no sentido de gerar superávit em sua conta comercial, para fazer frente ao déficit nas transações correntes que apresenta, em outras palavras, o país está em meio a uma crise de divisas precisando desta forma expandir suas exportações para gerar o necessário equilíbrio em seu balanço de pagamentos.

Expandir as exportações, no entanto, não é uma atividade de simples execução, como podem pensar alguns, já que se trata de vender mais seus produtos no exterior. A expansão, na proporção necessária para alívio das contas externas brasileiras, não é passível de ser conseguida apenas com mecanismos simplificadores do comércio exterior, ou seja, com menos burocracia comercial ou preços mais baixos.

A estrutura de comércio exterior vigente no mundo moderno, que leva em conta o grau de autonomia das políticas macroeconômicas nacionais, os acordos internacionais, as organizações multilaterais e a ação das empresas transnacionais fazem com que o comércio mundial seja uma atividade com alto grau de adminis-

---

\* Professor da Faculdade Padre Anchieta – Jundiá (SP), da PUC Campinas e doutorando em Economia na Universidade Estadual de Campinas.

tração, no sentido de que não bastam elementos como preço, qualidade ou marketing para exportar produtos, é evidente que tais aspectos são importantes, mas não são suficientes.

Dentro deste contexto ganha destaque o papel da Organização Mundial do Comércio (OMC) como instituição multilateral que busca disciplinar os fluxos de comércio internacional. A forma de agir da OMC, sua estrutura, funções e a promoção de grandes rodadas de negociação mundial que executa, além da agenda brasileira para a rodada que se iniciou em Doha, 2001, serão os objetos desta nota.

### **1. Sobre a Organização Mundial do comércio (OMC)**

A Organização Mundial do Comércio nasceu da extinção do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) como fruto de uma das resoluções da última rodada de negociações patrocinada pelo GATT, a Rodada Uruguai que se finalizou em 1994.

A OMC é basicamente uma conferência ministerial gerida por um conselho permanente que possui dois órgãos assessores, um para realizar exames das políticas comerciais dos países membros e outro para examinar reclamações e propor soluções para as controvérsias comerciais existentes; além destes órgãos possui três conselhos permanentes: de comércio de bens, de serviços e de propriedade intelectual. Como instituição mundial, a OMC apresenta as seguintes funções: a) atuar como fórum para negociações multilaterais que envolvam seus países membros, gerando assim as regras que coordenam o comércio entre estas nações; b) implementar a aplicação e executar a administração e o funcionamento das regras acordadas; c) examinar periodicamente as políticas comerciais dos países membros; d) atuar como órgão solucionador de conflitos no comércio entre **os países membros**

Após a implementação de parte dos acordos firmados na última rodada de negociações multilaterais (Rodada Uruguai, 1994), dentre as quais se incluiu a própria resolução que determinou a criação da OMC em 1995, vários problemas adiaram o lançamento de uma nova rodada mundial [com destaque para o fracasso da reunião de Seattle (1999) em abrir estas negociações], o que acabou gerando inúmeros questionamentos sobre o papel e a eficácia da OMC como fórum coordenador do comércio mundial; questionamentos estes que colocaram em questão a necessidade e relevância de se ter um órgão multilateral com a função de regular o comércio mundial. Depois desta reunião, vários países [dentre eles o Brasil] se envolveram em um grande esforço diplomático para que a nova Rodada fosse iniciada o mais breve possível, com o objetivo de referendar que as questões comerciais tivessem um fórum multilateral para serem debatidas e não ficassem a mercê do poder unilateral de alguma superpotência econômica mundial.

Cabe destacar, resgatando a história econômica do século XX, o significado político de um mundo sem coordenação comercial como foi a década de 30, em que predominava as políticas comerciais bilaterais e que teve como principal con-

<sup>1</sup> Para mais esclarecimentos sobre organograma e objetivos da OMC ver site da instituição: [www.wto.org](http://www.wto.org)

seqüência a explicitação de guerras comerciais intensas entre as nações.

Aparentemente superadas estas dificuldades, uma nova rodada começou com o *status* de maior evento desta natureza já realizado, seja em função do número de participante, 144 países, representando mais de 85% do comércio mundial, seja pela complexa quantidade de temas envolvidos, como podemos observar no quadro I, abaixo, com as rodadas já realizadas.

QUADRO I. Rodadas de Negociações Multilaterais do GATT e da OMC

Ano	Temas	Países
1947 (Genebra)	Tarifas	23
1949 (Annency)	Tarifas	13
1951 (Torquay)	Tarifas	38
1956 (Genebra)	Tarifas	26
1960-1961 (Genebra - Rodada Dillon)	Tarifas	26
1964-1967 (Genebra - Rodada Kennedy)	Tarifas e medidas antidumping	62
1973-1979 (Genebra - Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos relativos ao marco jurídico	102
1986-1994 (Genebra - Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, têxteis, agricultura, criação da OMC.	123
2001-2005* (Genebra (Rodada do Milênio))	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, agricultura, compras governamentais, investimentos etc...	144

Fonte: OMC

\* 2005 é a data prevista para o encerramento da rodada de negociações.

Pelo quadro, podemos observar o avanço das questões referentes ao comércio mundial desde a primeira rodada promovida pelo GATT em 1947, quando o tema único tratado foi tarifa. Tema, aliás, que permaneceu único até a Rodada Kennedy, quanto então foi introduzida a questão das medidas *antidumping*, em 1964. De lá para cá as rodadas se ampliaram em número de participantes e de temas a serem normatizados, chegando aos números excepcionais da atual rodada, o que torna o desafio da OMC mais complexo. A atual rodada em andamento, a Rodada de *Doha* se iniciou em 2001 e tem como prazo de encerramento o ano de 2005; esta rodada contará com a mais complexa quantidade de temas já envolvidos em uma negociação multilateral. A complexidade de interesses já pode ser observada quando da constituição da comissão organizadora e condutora das negociações, que gerou o impasse que atrasou o início das negociações. Superado este conflito inicial a rodada tende a caminhar para as proposições e debates neste ano de 2003.

### **1.1 A OMC no dia a dia do comércio exterior**

Para fazer frente aos inúmeros conflitos que aparecem no dia a dia do comércio exterior a estrutura da OMC se tornou mais complexa e também sofisticou os mecanismos e instrumentos de que dispõe para executar sua função. Um dos avanços da OMC, com relação a estrutura do GATT, foi a criação do comitê de análise de políticas comerciais dos países membros e a criação do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC).

Através do OSC, qualquer país membro que se sentir prejudicado comercialmente por outro, pode solicitar uma intermediação da OMC para executar uma tentativa de conciliação entre as partes envolvidas; neste sentido o país reclamante deve entrar com uma representação na OSC contra o que considerar ser uma atitude ilícita de outro país que envolva questões comerciais e que esteja lhe prejudicando.

Cabe à Secretaria Geral efetivar esta intermediação conciliadora e, se, em 60 dias esta intermediação não lograr êxito o país reclamante pode solicitar a formação de um grupo especial para exame da controvérsia (painel). Este grupo geralmente conta com três ou cinco participantes, indicados pela Secretaria Geral da OMC, tendo prazo de seis a nove meses para produzir um relatório sobre o conflito, contendo suas recomendações às partes. Caso não concorde com as recomendações do relatório, qualquer das partes pode efetuar a apelação; para estes casos, a instituição mantém um colegiado, com membros desvinculados de qualquer governo, que darão um parecer sobre a controvérsia comercial. Desta fase em diante, cabe aos países envolvidos acatarem as decisões quanto aos fatos que geraram o conflito, cessando seus efeitos e/ou executando pagamentos como compensação à parte afetada; e, no caso do não cumprimento de nenhuma destas obrigações, a parte demandadora pode solicitar autorização da OSC para aplicação de medidas de retaliação comercial.

Grande parte dos conflitos comerciais, no entanto, não chegam a esta etapa de solução final; o simples fato de um país entrar com uma reclamação formal junto à OMC incita a instauração de um processo negociador bilateral, que geralmente leva a suspensão do conflito, ou seja, a existência da formalização junto à OMC do contencioso faz com que os esforços entre as nações por uma resolução direta se acelerem pela via diplomática.

Quanto ao papel fiscalizador, a OMC mantém uma estrutura de acompanhamento e análise das políticas comerciais de seus países membros, com o papel de analisar e disponibilizar para todos os outros membros a forma como seus associados tem conduzido suas políticas comerciais. Este documento é importante para embasar conflitos e as controvérsias comerciais entre nações.

## **2. O Brasil e a OMC**

O Brasil foi um dos signatários do GATT (1947) e um dos fundadores da OMC (1995). Nos últimos anos, o país tem atuado para que sejam implementados na

íntegra os acordos ainda pendentes da Rodada Uruguai, especialmente os que afetam os países em desenvolvimento, e que foram relegados a segundo plano pela instituição, já que contrariam interesses de países desenvolvidos.

Quanto aos conflitos comerciais, os esforços do país sempre foram no sentido de evitar seguir com suas reclamações até à OMC, procurando resolvê-las no âmbito diplomático bilateral, no entanto, o país tem sido bastante demandando e tem sido demandante em várias disputas. Nos quadros abaixo, podemos observar os contenciosos em que o Brasil se envolveu nos últimos anos. No primeiro quadro (IIa), vemos os contenciosos em que o Brasil demanda outros países na OMC.

Podemos observar que foram 16 interpelações (até julho de 2002) contra sete membros da OMC.

#### Quadro IIa. Controvérsias em que o Brasil é demandante na OMC

País/bloco	Assunto	Situação	Resultado
Argentina	Salvaguardas contra têxteis I	Painel para examinar salvaguardas contra tecidos/mesclas de algodão brasileiros em 1999	Argentina retirou as medidas
Argentina	Direitos <i>antidumping</i> sobre frangos	Painel para avaliar as medidas argentinas (abril/2002)	Contencioso em fase inicial, o painel foi instalado
Canadá	Medidas relativas às exportações de aeronaves	Painel dos mecanismos de financiamento de aeronaves canadenses para exportações (1998)	A OMC deu ganho de causa para o Brasil
Canadá	Crédito a exportação e programa de subsídios para aeronaves	Painel (2001) para analisar programa de subsídios às exportações de aeronaves ( <i>Bombardier</i> )	A OMC deu ganho de causa ao Brasil
Comunidade Européia	Importação de carne de aves	Análise do mecanismo de quota tarifária para carne de frango brasileira na Europa (painel de 1997)	Ganho parcial; a OMC determinou mudanças dos preços de referência
Comunidade européia	Direitos <i>antidumping</i> sobre tubos e conexões de ferro	Painel estabelecido em junho de 2001, as partes estão negociando bilateralmente	Contencioso em andamento. Término previsto para dez/2002
Comunidade Européia	Tratamento diferenciado sobre o café brasileiro	Brasil apresentou o pedido do painel em 2000, o que levou à negociações bilaterais	Negociação encerrou o painel, aumentou as quotas de importação
EUA	Padrões para gasolina – legislação ambiental americana	Critérios distintos para gasolina americana e importada, painel estabelecido em 1997	Ganho de causa para o Brasil
EUA	Medidas compensatórias sobre produtos siderúrgicos	Painel estabelecido em 2001	Contencioso em andamento
EUA	Lei de compensação por <i>dumping</i> (emenda Byrd)	Demanda do Brasil com mais países contra lei americana (Emenda Byrd) que introduz reparações não previstas na OMC. (agosto de 2001)	Contencioso em fase final
EUA	Lei de patentes americana	O Brasil solicitou consultas sobre a Lei americana (2001), o mesmo fez os EUA em relação ao Brasil.	Retirada simultânea dos contenciosos
EUA	Direitos <i>antidumping</i> sobre Silió metálico	O Brasil iniciou consultas na OMC e contatos diretos com autoridades americanas.	Ainda não se estabeleceu o painel

País/bloco	Assunto	Situação	Resultado
EUA	Medidas de salvaguardas contra produtos siderúrgicos	Os EUA anunciaram as medidas em março 2002. O Brasil entrou com pedido de painel em julho de 2002	Contencioso em fase inicial
México	Medidas <i>antidumping</i> sobre transformadores elétricos	O Brasil fez consultas a OMC sobre a medida mexicana, abriram-se negociações.	O México recuou das medidas
Peru	Direitos compensatórios sobre importações de ônibus do Brasil	O Brasil questionou os procedimentos em 1997. Abriam-se negociações.	Contencioso encerrado
Turquia	Direito <i>antidumping</i> sobre Conexões de ferro e aço	Feitas as consultas, desde 2000 o Brasil vem analisando a conveniência de solicitar um painel.	Contencioso pendente

Fonte: Coordenação Geral de Contenciosos – MRE, julho de 2002.

A maior parte dos contenciosos envolve os EUA, (6 reclamações) vindo a seguir a Comunidade Européia (3 reclamações). Contra os EUA o Brasil tem basicamente demandas que envolvem suas leis *antidumping* e medidas de proteção a produtos locais; nota-se que o Brasil ainda não apresentou uma reclamação formal contra a política de subsídios agrícolas do governo americano. Contra a comunidade Européia destacam-se as barreiras não tarifárias contra produtos brasileiros; da mesma forma o Brasil ainda não formalizou uma queixa contra os subsídios presentes na Política Agrícola da Comunidade Européia que afeta as exportações brasileiras.

Os contenciosos, apesar de serem em pequeno número, refletem, no entanto, a inserção brasileira no comércio mundial, quanto aos produtos que mais comercializamos e quanto aos principais destinatários de nossas exportações, que se dividem entre EUA e Comunidade Européia.

No quadro abaixo (IIb), podemos observar as reclamações dos demais países contra o Brasil na OMC.

Podemos observar que ocorreram, até julho de 2002, 8 contenciosos envolvendo o Brasil como demandado partindo de 5 membros da OMC as reclamações destacadas abaixo.

O maior demandante foi os EUA (três reclamações) vindo a seguir a Comunidade Européia com duas reclamações.

## Quadro IIb. Controvérsias em que o Brasil é demandado na OMC.

País/Bloco	Assunto	Situação	Resultado
Canadá	Financiamento à exportações de aeronaves do Brasil	Contencioso paralelo ao mantido pelo Brasil contra o Canadá nas mesmas bases	Ganho de causa do Brasil no painel de revisão
Comunidade européia	Licenciamento de importações e preços mínimos	A CE efetuou uma consulta sobre os procedimentos brasileiros (nov/1999)	Ainda indefinido
Comunidade Européia	Prazos de pagamento para importações	A CE solicitou consulta sobre contratação de câmbio (MP 1569). Não houve abertura de painel	Ainda indefinido
EUA	Proteção patentária	Consultas realizadas em junho/2000.	Resolvido sem formação de painel
EUA	Preços mínimos de importação	Consultas realizadas em julho/2000, sobre valoração aduaneira. Não houve prosseguimento no contencioso	Pendente
EUA	Comércio e Investimentos no setor automotivo	Questões sobre dispositivos do regime automotivo brasileiro de estímulo ao investimento (1996).	Estabelecimento de quotas tarifárias..
Filipinas	Medidas referentes a importação de coco ralado	Questionou-se os direitos compensatórios aplicados pelo Brasil as importações filipinas	Ganho de causa do Brasil
Índia	Direitos <i>antidumping</i> sobre sacos de juta	Análise da imposição de direitos <i>antidumping</i> .(2002)	Pendente

Fonte: Coordenação Geral de Contenciosos – MRE, julho de 2002.

As reclamações, excetuando as questões específicas envolvendo o Canadá (aviação), Filipinas (coco ralado) e a Índia (sacos de juta), referem-se basicamente a interferência governamental nos prazos de pagamentos e preços das importações, bem como as questões de ordem patentária e de investimentos.

Cabe destacar que o resultado dos contenciosos, alguns ainda em andamento, tem sido em sua maioria favoráveis ao Brasil; o que reforça a necessidade de reforçar esta instância negociadora em seu caráter multilateral.

Além destes contenciosos, em que o Brasil está envolvido diretamente, existem aqueles em que o país aparece como parte interessada. São 10 conflitos que envolvem o setor de calçados (EUA e UE contra medidas de salvaguardas argentinas); setor farmacêutico (UE contra proteção patentária canadense); produtos agrícolas (Argentina contra medidas de salvaguardas chilenas); setor de amianto (Canadá contra medidas da UE); setor siderúrgico (UE contra direitos compensatórios

dos EUA); legislação americana (UE contra lei de comércio americana de 1974); legislação americana (UE contra a lei americana: *US Copyright Act*); setor siderúrgico (Japão contra medidas *antidumping* dos EUA); setor siderúrgico (UE contra medidas compensatórias dos EUA); e por fim, setor agrícola (EUA contra medidas protecionistas do Japão).

### **3. O Brasil e a Rodada de Doha**

Quanto à nova rodada, iniciada em Doha (2001), o Brasil tem divulgado ser este o fórum privilegiado para as pretensões dos países em desenvolvimento, em função da dispersão de interesses e temas e das possibilidades de alianças estratégicas em torno de problemas comuns a um grande número de países que este tipo de negociação multilateral pode gerar. Sendo assim, o Brasil acredita ser este fórum de extrema importância para uma maior inserção de sua economia no cenário mundial.

A participação do Brasil adotou então como sua prioridade a obtenção de um maior acesso para os seus produtos agrícolas nos principais mercados consumidores (EUA e União Européia), questionando as políticas protecionistas destes países assentadas em barreiras (tarifárias e principalmente barreiras não tarifárias) e em políticas de incentivo e subsídios à produção e exportação (ver quadro III). Neste tocante, deverão ser também objeto de atenção, para os negociadores brasileiros, as possibilidades de inserção de novas barreiras comerciais aos produtos brasileiros, sob a forma de normas e requisitos sanitários dos produtos, bem como normas ambientais e trabalhistas, que nos desejariam impor os negociadores europeus e norte-americanos.

O país advoga, também, e isso é fundamental, a necessidade de disciplinar o uso das medidas *antidumping* e das medidas compensatórias como forma de gerar distorções comerciais. Nestes casos, a definição e o reconhecimento do *dumping* não seria instrumento unilateral de política de um país, bem como a implementação de medidas compensatórias e de salvaguardas. Este tópico, no entanto, deverá ser o de maior dificuldade para as negociações, visto que envolve interesses de importantes setores industriais nos países desenvolvidos e afeta a autonomia das nações quanto a realização e uso de destacados mecanismos de política macroeconômica (fiscal, cambial, agrícola e industrial, entre outras).

Quanto às barreiras tarifárias, mais especificamente, acreditamos ser estas as de mais simples negociação, como já o foram na última rodada de negociações, pois podem ser usadas como “moeda de troca” pelas nações desenvolvidas para a implementação de outras barreiras ao comércio mundial, a abertura de mercados em setores mais atraentes ao grande capital, como serviços, e o reconhecimento da propriedade intelectual. No quadro baixo, destacamos algumas das barreiras existentes para importantes cadeias produtivas brasileiras (produtos selecionados) no comércio externo, em especial, nos mercados da Europa e dos EUA.



## Quadro IIIa: Barreiras à exportação brasileira em produtos selecionados na UE

<b>Soja</b>	Subsídios e Ajuda interna COM*	As importações de óleo de soja em bruto são taxadas com alíquotas entre 3,8 a 7,6% e as de óleo refinado entre 6,1 a 11,4%. A UE subsidia diretamente os produtores de grãos oleaginosos, com sua Política Agrícola Comum.
<b>Café</b>	Isenções a terceiros países	Os países da Comunidade Andina tem isenção tarifária para café solúvel. Recentemente, Brasil e UE chegaram a acordo sobre quotas para o café solúvel brasileiro, de 10.000t, 12.000t e 14.000t no período 2000-2002, respectivamente. Após 2002, serão definidas as novas quotas.
<b>Carne Bovina</b>	Medidas sanitárias; Tarifas; Quotas; Subsídios	Restrições à importação de carne bovina brasileira em decorrência de febre aftosa. Tarifa que corresponde à 114,52% <i>ad valorem</i> . Quota específica de 5.000t para carne bovina com 20% de imposto de importação. Subsídio às exportações consolidado na OMC: € 1.259,2 Milhões em 2000. Valor destinado, como ajuda interna, pela OCM em 2000: € 4.733 milhões.
<b>Carne de Frango</b>	Tarifas; Quotas tarifárias; Subsídios	Tarifa: 102,4 €/100 kg/net, que corresponde a 46,25% <i>ad valorem</i> . Quota de 7.500t para carne de aves, com tarifas 50% inferiores às normais - 23,12%. Subsídio às exportações consolidado na OMC: € 91,6 Milhões em 2000. Valor destinado, como ajuda interna, ao setor pela OCM em 2000: € 236 milhões.
<b>Açúcar</b>	Quota; Subsídios; Isenções concedidas a terceiros países	Tarifas: 33,9 €/100 kg/net, correspondente <i>ad valorem</i> é 66.39% Quota conjunta com Cuba e terceiros países de 23.930t com tarifa de 9,8 €/ t, ou seja tarifa de 19%. Países signatários da Convenção de Lomé possuem o benefício da tarifa zero. Subsídio à exportação consolidado na OMC: € 497,0 milhões em 2000. Valor destinado, como subsídio, ao açúcar pela OCM em 2000: € 1.873 milhões.
<b>Suco de Laranja</b>	Quota e Tarifas médias elevadas	Tarifa: 33.6%. Quota, para o mundo, de 1.500t com tarifa de 13%.
<b>Fumo</b>	Tarifas e Ajuda interna COM*	As tarifas aplicadas ao fumo variam de 3% a 32%, no caso de desperdícios de tabaco, havendo estipulação de preço mínimo. Valor destinado, como ajuda interna, a tabaco pela OCM em 2000: € 978 milhões.

Fonte: Barreiras às exportações brasileiras (SECEX, 2001) - Tarifa Européia - Lista Consolidada OMC/EU. \*OCM - Organizações Comuns de Mercado - políticas

setoriais específicas financiadas pelo Fundo Europeu de Orientação e de Garantia Agrícola, mesmo fundo que financia a PAC - Política Agrícola Comum.

Podemos observar a existência de fortes barreiras na Europa se concentrando nos produtos de origem agropecuária, com forte política de subsídios e ajuda às exportações, bem como política de estabelecimento de quotas e barreiras associadas às questões sanitárias.

No mercado americano, podemos observar o mesmo fenômeno, no quadro a seguir, vemos que se destacam as formas de proteção executadas com base em quotas, subsídios, direitos compensatórios e barreiras sanitárias.

#### Quadro IIIb. Barreiras à exportação brasileira: produtos selecionados nos EUA

<b>Suco de Laranja</b>	Tarifa	Em 2000, o suco de laranja concentrado reconstituído foi objeto de tarifa específica de US\$ 0,785 / litro (equivalente <i>ad valorem</i> : 56%). Houve redução da participação brasileira no mercado norte-americano de 91% para 71% entre 1992 e 1999.
<b>Álcool Etílico</b>	Subsídios	As importações de álcool etílico são taxadas em 2,5% pelo imposto de importação e em US\$0,54 por galão pelo imposto especial - <i>excise duty</i> . Esses dois gravames representam um carga tributária de 50% sobre o preço do produto importado.
<b>Açúcar</b>	Quotas tarifárias	Exportações de açúcar em bruto sujeitam-se a uma tarifa específica intraquota de US\$14,60 / ton, cujo equivalente <i>ad valorem</i> estimado em até 10,1%. As tarifas extraquota estão sujeitas a US\$338,70 / ton, que para preços entre US\$200-250 / ton significam tarifas <i>ad valorem</i> de 140-170%. A quota brasileira para o ano fiscal de 2001/2002: é de 162.422,05 ton / ano. Com a introdução do sistema de quotas as exportações de açúcar brasileiro para os EUA recuaram 60%.
<b>Fumo</b>	Apoio aos produtores internos	Há determinação de que 75% do fumo utilizado na fabricação do cigarro norte-americano deve ser produzido localmente. Quota brasileira anual: 80.200 toneladas métricas. Tarifa intraquota: de US\$ 0,386 a US\$ 0,421 por kg, equivalente <i>ad valorem</i> estimado em até 108,2%. Tarifa extraquota: até 350%.
<b>Carne de Frango</b>	Subsídios	O preço médio das exportações americanas, US\$ 700 / ton, é muito inferior aos preços internacionais médios (nunca abaixo de US\$ 1.000 / ton). O comércio de aves é prejudicado, também, pela falta de acordo sanitário entre as partes.
<b>Carne Suína</b>	Medidas sanitárias	A barreira é imposta devido ao registro, no passado, de contaminação por aftosa e peste suína africana (1974) do rebanho suíno brasileiro. Não existe reconhecimento mútuo de áreas livres ou de baixa incidência de enfermidades. Há dificuldade em estabelecer equivalência de processos de verificação sanitária
<b>Carne Bovina</b>	Falta de acordo sanitário	Não há equivalência de processos de verificação sanitária. Não há reconhecimento de áreas livres ou de baixa intensidade de enfermidades.

<b>Frutas e Vegetais</b>	Medidas fitossanitárias	O órgão oficial americano (USDA) opera de maneira vagarosa e burocrática na realização de exames e provas para efetivo controle de doenças e pragas, bem como as análises de risco. Exemplo: mamão papaia brasileiro teve processo de aprovação iniciado em 1993 e concluído apenas em 1998.
<b>Siderurgia</b>	Antidumping e direitos compensatórios	O Brasil é um dos países mais atingidos pelas medidas de defesa comercial aplicadas pelos Estados Unidos. Sobretaxas vão de 6% a 142%

Fonte: Barreiras às exportações brasileiras (SECEX, 2001)

Apesar da observação de que as principais barreiras externas envolvem produtos agrícolas e se caracterizam por uma combinação de mecanismos (tarifas, quotas, subsídios e incentivos e sistema de preferências), o que justifica a estratégia brasileira de lutar contra estes obstáculos ao comércio de produtos em que somos reconhecidamente competitivos; cabe destacar, no entanto, que centrar a estratégia de negociação brasileira na obtenção de maior acesso ao mercado agrícola externo pode ser perigosa para o país.

Neste sentido, com estas negociações apresentando resultados positivos corre-se o risco de implementar um projeto de desindustrialização do país, baseando sua inserção internacional quase que exclusivamente no mercado de *commodities* agrícolas, o que não seria do interesse de amplos segmentos da sociedade nacional. Esta hipótese pode ocorrer dependendo do formato final dos acordos e das contrapartidas cedidas no escopo negocial na busca pelo acesso mais amplo ao mercado agrícola (europeu e norte-americano).

Destaca-se, assim, que as negociações devem ter uma amplitude maior que a obtenção de mais espaço no mercado agrícola externo. A busca de uma maior abertura também para os produtos industriais brasileiros no exterior, bem como uma efetiva defesa de segmentos industriais internos ameaçados devem fazer parte de um projeto mais amplo para a economia brasileira em meio a estas negociações.

O objetivo das negociações não pode perder de vista a necessidade de se manter uma estrutura produtiva no Brasil mais integrada e equilibrada, que preserve as características de uma economia estruturalmente complexa do ponto de vista industrial e tecnológico, capaz de diminuir a vulnerabilidade e a dependência de uma balança comercial baseada em poucos produtos e de baixo valor agregado. Em suma, as negociações impõem a luta pela manutenção e ampliação de uma pauta de exportações a mais diversificada possível; a negociação equivocada pode tornar nossa pauta mais concentrada.

#### **4. Observações Finais**

A OMC vem se estruturando como instituição com alto grau de intervenção e poder na intermediação dos conflitos econômicos entre as nações, sendo sua instância normatizadora, fiscalizadora e punitiva, com relação a estes conflitos.

Seu poder emerge do reconhecimento político de seus 144 membros; o que em princípio lhe confere também um conflito existencial básico, ou seja, se na sua ação sistematicamente ignorar os preceitos básicos de comércio internacional, ou os anseios de desenvolvimento econômico baseado em maior participação no comércio mundial da maior parte de seus membros e privilegiar nações mais desenvolvidas, como por exemplo, no apoio a manobras para manutenção dos subsídios e barreiras não tarifárias praticadas por EUA e Europa, perderá capacidade de arbitrar os contenciosos comerciais.

O momento atual é propício para a afirmação da OMC, que pode, com a rodada Doha, se consolidar como centro de poder multilateral e conduzir as negociações rumo a busca de um equilíbrio necessário para diminuir as crises dos países subdesenvolvidos, ou pode ceder as pressões de seus membros mais desenvolvidos e se tornar mais um instrumento de poder econômico unilateral.

O Brasil é parte deste jogo internacional com o importante papel de reforçar o caráter multilateral desta instituição, articulando/liderando interesses de diversos países e regiões, rumo a ampliação da participação dos países menos desenvolvidos no mercado internacional. Cabe destacar que não é só o papel e o futuro da OMC que estão em evidência neste momento, mas a própria inserção mais ativa e qualitativa da economia brasileira no cenário mundial. Finalmente, quanto às negociações implementadas pelo Brasil, não cabe apenas abrir mercados aos produtos agrícolas brasileiros, cabe também defender nossa estrutura produtiva, no sentido de manter e ampliar nosso parque produtivo rumo a produtos com mais densidade tecnológica que possa expandir nossa presença no mercado internacional com produtos de maior valor agregado, diversificando e tornado nossa pauta exportadora menos vulnerável.

### **Referências Bibliográficas**

BONELLI, R. e HAHN, L. *Resenha dos Estudos Recentes sobre Relações Comerciais Brasileiras*. Texto Para Discussão 708, IPEA, Rio de Janeiro, RJ, 2000.

COLSERA, L. L. *A Retomada das Negociações Agrícolas na OMC*. Revista de Política Agrícola, SPA/Min. da Agricultura, Brasília DF, ano IX, n. 2, abr/jun, 2000.

EMBAIXADA DO BRASIL (USA). *Estudo sobre barreiras ao acesso de produtos e serviços brasileiros no mercado norte-americano*. Washington, DC, USA, 1998.

FONSECA, R. B. *A Reforma das Políticas Agrícolas dos Países Desenvolvidos*. Tese Doutorado. IE/Unicamp, Campinas, SP, 1994.

FUNCEX. *Barreiras Externas às Exportações Brasileiras*. MDIC, Brasília, 1999.

GONÇALVES, R. *O Brasil e o Comércio Internacional*. Ed. Contexto, São Paulo, SP, 2000.

JANK, M. *A OMC e o Agronegócio – Um Desafio da Rodada do Milênio*. Revista Preços Agrícolas, Piracicaba, SP, 14 (156), 1999.

MRE. *Carta de Genebra*. Missão Brasileira na OMC. Genebra, SZ, 2002.

OECD. *Agricultural Policy: The Need For Further Reform*. Discussion Paper, Paris, FR, 1998.

OMC. *Con el Comercio Hacia el Futuro*. Genebra, SZ, (disponível no site: [www.wto.org](http://www.wto.org)).