

**FACULDADES INTEGRADAS  
“ANTÔNIO EUFRÁSIO DE TOLEDO”**

FACULDADE DE DIREITO DE PRESIDENTE PRUDENTE

**O AGROBUSINESS E A OMC**

João Augusto Ribeiro Filho

Presidente Prudente/SP  
2005

**FACULDADES INTEGRADAS  
“ANTÔNIO EUFRÁSIO DE TOLEDO”**

FACULDADE DE DIREITO DE PRESIDENTE PRUDENTE

**O AGROBUSINESS E A OMC**

João Augusto Ribeiro Filho

Monografia apresentada como requisito parcial de Conclusão de Curso para obtenção do Grau de Bacharel em Direito, sob orientação do Prof. Cyrus Eghrari Goulart.

Presidente Prudente/SP  
2005

## **O AGROBUSINESS E A OMC**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado como  
requisito parcial para obtenção do Grau de  
Bacharel em Direito.

---

Dr. Cyrus Eghrari Goulart  
Orientador

---

Dra. Gilmara Pesquero F. Mohr Funes  
1ª Examinadora

---

Dra. Cristina Lúcia Paludeto Parizzi  
2ª Examinadora

Presidente Prudente/SP, 28 de novembro de 2005.

[...] Filho, você sempre poderá fazer o possível. Mas, só Deus fará o impossível, acima de tudo sempre confie nele [...].

Minha mãe – *in memoriam*.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço Deus, que guardou-me sempre e guiou-me durante minha vida acadêmica, sempre me dando fé para superar os obstáculos impostos pela vida. Enfim, agradeço minha família, que sempre me deu apoio e suporte nos momentos de dificuldade, e meus amigos que me auxiliaram no transcorrer do curso e do presente trabalho. Outrossim, friso a extrema importância de meu orientador, que além de excelente profissional, tornou-se um grande amigo e, embasou-me muito bem na confecção do estudo.

Agradeço também à professora Gilmara pelo aceite do convite e brilhante magistério, bem como, à Dra. Cristina, pelos ensinamentos diários.

A todos, muito obrigado!

## RESUMO

O projeto tem o escopo de contribuir para uma construção igualitária da economia mundial. Nesse intuito, faz um relato histórico do *Agrobusiness*, desde os EUA e França até chegar ao Brasil, relatando ser, em suma, uma relação entre a agricultura e a indústria. Dá um grande enfoque à política protecionista empregada pelas grandes potências, através do forte emprego de subsídios pelos países desenvolvidos em detrimento dos Países em Desenvolvimento (PED's), bem como dos países pobres. Há também menção ao Grupo de *Cairns*. Disserta sobre a evolução do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) iniciado em *Bretton Woods*, em 1944, que deu origem à Organização Mundial do Comércio (OMC). Traz um breve relato sobre Rodada *Cancún* e a Rodada *Doha*. Nesse delinear, abarca um estudo do G-22. Não menos importante, é o estudo feito acerca da OMC e a sua influência em relação aos PED's e países pobres, onde há um estudo pormenorizado do conteúdo do Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC) contemplado no Anexo 2 (dois) do Tratado de *Marrakesch*. Ademais, suscita uma idéia de equação da economia global, através de uma intervenção intensa da OMC na ampliação dos institutos de solução de controvérsias. Outrossim, traz a Rodada *Hong Kong* como a grande esperança dos PED's e países pobres, pois menciona ser o grande encontro onde se discutirá com afinco a questão da liberalização comercial e o corte aos subsídios. Para tanto, os métodos utilizados são o Descritivo, através do qual situações são analisadas, bem como casos variados; o Hipotético, fazendo-se projeções para um futuro próximo e o Bibliográfico, através da pesquisa de vários autores e doutrinadores para a equalização do problema. E ainda o Dedutivo/Indutivo, para mostrar as visões do caso concreto para a lei e vice-versa; o Comparativo, analisando as situações de vários países. Por fim, a análise de Artigos Especializados, quais sejam, os periódicos, jornais e revistas, bem como o uso da internet.

Palavras-chave: GATT. OMC. *Agrobusiness*. PED's. Países Pobres. Subsídios. Rodada. Solução de Controvérsias.

## **ABSTRACT**

This project has the deal to contribute for a equal construction of the world-wide economy. It makes a historical story of the Agribusiness, since US and France until Brazil, that means, easily, a relation between agriculture and industry. It gives a great approach to the Non-tariff barriers used by the big potentials, through the strong use of subsidies by the countries developed in detriment of the Developing countries, as well as the poor countries. It also mentions the Group of Cairns. Tells on the evolution of the GATT (General agreement on tariff and trade) initiate in Bretton Woods, in 1944, that originated WTO (World trade organization). It brings a brief story on Cancún Round and Doha Round. As well, it brings a idea of G-22. Not less important, is the study made on the WTO as its influence in relation to the Developing countries and poor countries, where it has a detailed study of the content on the Agreement on Solution of Controversies contemplated in Annex 2 of the Treated from Marrakesch. So, excites an idea of equation of the global economy, through an intense intervention by the WTO in the solution of controversies. However, it brings the Hong Kong Round as the biggest hope from the Developing countries and poor countries, therefore it mentions to be the great meeting where it will argue the commercial liberalization and the cut of the subsidies. For this, the used methods are the Description, where situations are analyzed, as well as varied cases; the Hypothetical, making projections for a next future and the Bibliographical, through the research of some authors and writers to solve the problem. And the Inductive/Deductive, to show the views of the concrete case for law; the Comparative, analyzing the situations of some countries. Finally, the analysis of Specialized Articles, which are periodicals and magazines, as well as InterNet.

Keywords: GATT. WTO. Agribusiness. Developing Countries. Poor countries. Subsidies. Round. Solution of Controversies.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>08</b>
<b>1 O AGROBUSINESS .....</b>	<b>10</b>
1.1 Evolução histórica.....	10
1.2 Conceituação e definição .....	11
<b>2 O MERCADO EXTERNO .....</b>	<b>13</b>
2.1 O papel das grandes potências no <i>Agrobusiness</i> e a sua política protecionista.....	13
2.2 O emprego de subsídios .....	17
2.3 Grupo de <i>Cairns</i> .....	20
<b>3 SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC.....</b>	<b>21</b>
3.1 A evolução do GATT para a OMC.....	21
3.2 O início da regulamentação do <i>Agrobusiness</i> na OMC .....	24
3.2.1 A influência da Rodada <i>Cancún</i> .....	24
3.2.2 A importância da Rodada <i>Doha</i> .....	26
3.3 O G-22 e a sua importância .....	28
<b>4 A OMC .....</b>	<b>30</b>
4.1 A OMC e os PED's.....	30
4.2 A OMC e os países pobres.....	31
4.3 A necessidade de uma regulamentação do <i>Agrobusiness</i> na OMC face à solução de controvérsias .....	35
<b>5 A NOVA LEI DO COMÉRCIO.....</b>	<b>47</b>
5.1 A equação da economia mundial .....	47
5.2 A Rodada <i>Hong Kong</i> e suas expectativas .....	49
<b>6 CONCLUSÕES .....</b>	<b>53</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>55</b>

## INTRODUÇÃO

O presente estudo tem o escopo de contribuir para a construção igualitária de uma economia mundial, atendendo de pronto ao principal apelo dos Países em Desenvolvimento (PED's) e dos países pobres, através da criação de um instrumento eficaz, de solução de controvérsias pela Organização Mundial do Comércio (OMC), que barre a política protecionista dos países desenvolvidos.

No primeiro capítulo, intitulado de “O *Agrobusiness*”, será feita uma abordagem histórica, onde cita-se o surgimento do *Agrobusiness* em razão de uma forte industrialização com um mercado promissor. Assim, aborda-se também uma conceituação do termo *Agrobusiness*, que nada mais é do que uma crescente relação entre a agricultura e a indústria.

Em seguida, surge o segundo capítulo, denominado de “O Mercado Externo”, onde há um grande enfoque à política protecionista empregada pelas grandes potências. Ressalta-se, entretanto, o forte emprego de subsídios pelos países desenvolvidos em detrimento dos PED's, bem como dos países pobres. Menciona-se também o Grupo de *Cairns*, formado por 17 países exportadores agrícolas que apóia a liberalização mundial do comércio desses produtos, formando um grupo de geometria variável.

O capítulo terceiro vem sob o nome de “A Solução de Controvérsias na OMC” e discorre sobre a evolução do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) que começou a materializar-se em *Bretton Woods*, em 1944, onde os líderes das principais nações capitalistas acordaram uma série de protocolos nas áreas comercial, cambial e financeira, com o intuito de conferir maior estabilidade às relações econômicas entre os países. Desses acordos surgiram três importantes organismos multilaterais: o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e o extinto GATT, embrião da atual OMC.

Menciona também, que posteriormente houve a Rodada Tóquio, a Rodada Uruguai, a Rodada *Doha* e, por fim, a Rodada *Cancún* em 2004, todas com o intuito de regulamentar o Agrobusiness. Desse modo, há uma atenção especial à Rodada *Cancún* e a Rodada *Doha*. Neste capítulo, demonstra-se também a importância do G-22 (composto por: África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia, Zimbábue, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão, Tailândia, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Guatemala, Cuba, México, Paraguai, Venezuela, Indonésia e Nigéria) sob o comando do chanceler Celso Amorim e dos embaixadores Clodoaldo *Hugueney* e Seixas Corrêa.

“A OMC” é o tema do capítulo quatro, onde aborda-se a sua influência em relação aos PED’s e países pobres. Para tanto, é feito um estudo pormenorizado do conteúdo do Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC) contemplado no Anexo 2 (dois) do Tratado de *Marrakesch*, onde está todo o sistema de solução de controvérsias existente na OMC.

Por fim, surge o quinto capítulo, intitulado de “A Nova Lei do Comércio”, onde é lançada uma idéia de equação da economia global, através de uma intervenção intensa da OMC na ampliação dos institutos de solução de controvérsias. A Rodada *Hong Kong* é então, mencionada como a grande esperança dos PED’s e países pobres, onde se discutirá com afinco a questão da liberalização comercial e o corte aos subsídios. Destarte, insta salientar que, com a regulamentação dessas transações, não só haverá um crescimento mundial dos PED’s e uma alavancada na economia dos países pobres, mas ainda uma diminuição das disparidades sociais. O que abarca a principal razão desse estudo.

# **1 O AGROBUSINESS**

## **1.1 Evolução histórica**

A agricultura mundial, até meados do presente século, permanecera como atividade auto-sustentada e portanto, provedora de seus recursos e fatores de produção. Dessa forma, as propriedades agrícolas não se limitavam ao plantio e criações, produziam também equipamentos de transporte, implementos agrícolas, insumos básicos, roupas, alimentos processados e entre outros, tornando-se assim, autônomos em relação aos demais ramos.

Sobrevindo a modernização dos centros urbanos e um enorme crescimento da indústria mundial, fez-se necessário uma especialização do setor agrícola, através de uma maior produção para atender o mercado que assim exigia. Por conseguinte, a produção de equipamentos, implementos agrícolas, insumos básicos entre outros, saiu da esfera de produção da propriedade agrícola que passou a ter um nicho mais específico, fazendo surgir empresas com a finalidade de abarcar essa carência gerada pela especialização das propriedades agrícolas.

Nessa evolução, a agricultura acabou se traduzindo no cultivo de plantações e nas tradicionais criações de animais, direcionadas para o mercado consumidor direto ou para as indústrias de transformação. Surgia aí a *commodity*, vinculada a um mercado externo e ao capital financeiro que a ela dava suporte, bem como, ao surgimento de novos hábitos e novas descobertas.

Surgiu assim, uma concepção de agricultura como sendo um setor provedor de alimentos e matérias-primas para consumo interno ou para exportação, o que, acabou por gerar uma maior importância do setor industrial, vez que, agora era ele quem conduzia a economia, pois a agricultura passou a ser um setor subsidiário, fornecedor de matéria prima para um mercado consumidor dos insumos e suprimentos agrícolas.

Ao perceber que a concepção de agricultura estava decaindo mais e mais, face ao desenvolvimento industrial, alguns estudiosos preocuparam-se em redefinir o setor, dada a sua importância, pois sem sombra de dúvidas era a base de toda a economia, ou seja, tudo girava em torno da agricultura.

Essa nova concepção do processo de produção agropecuário tinha como objetivo focalizar a importância econômica que há na complexidade e amplitude inerente à produção agrícola, sobretudo pelas perspectivas econômicas que o setor proporcionara. Diante disso, chegou-se a denominação de *Agrobusiness* ou *Agribusiness*.

## 1.2 Conceituação e definição

O termo *Agrobusiness* tem sido empregado para caracterizar as articulações entre os setores agrícola e industrial que vêm ocorrendo na agricultura. Essa definição parte da utilização de critérios de agregação previamente definidos e derivados do conceito de *Agribusiness* proposto nos Estados Unidos na década de 50 (cinquenta) e de *filière*, que foi desenvolvido na França na década de 60 (sessenta).

Nos Estados Unidos, o *Agribusiness* surgiu como uma soma de todas as operações envolvidas no processamento e distribuição de insumos agropecuários, das operações de produção na fazenda, do armazenamento, do processamento e distribuição dos produtos agrícolas derivados.

A melhor tradução seria um complexo agroindustrial ou sistema agroindustrial. Como se denota acima, o termo empregado visou estabelecer uma crescente relação entre a agricultura e a indústria, que na verdade já ocorria há dezenas de anos. Sendo certo que, essa idéia contempla vários sistemas agroindustriais dos mais diversos produtos, provenientes do setor agropecuário.

Já na França, o termo *filière*, que no português significa cadeias agroindustriais, foi observado através do desenvolvimento capitalista do setor. Num melhor conceito, *filière* seria um conjunto de empresas envolvido desde a produção agrícola até a sua transformação, tendo a sua estrutura caracterizada por um subsetor a montante (que fornece os bens de produção), o subsetor agrícola e o subsetor que transforma e distribui os produtos agrícolas e alimentares.

Tem-se que, no Brasil, o conceito fora formulado por volta de 1984, no qual entendia-se ser um espaço unificado de geração e apropriação de lucro e acumulação de capital. Partiu-se então, da premissa que em um espaço econômico determinado pode-se isolar um conjunto de atividades fortemente interdependentes.

Em suma, temos que *Agrobusiness* nada mais é que um complexo que sustenta desde a produção de matéria-prima, passando pelo processamento até chegar à finalização do produto, bem como, um conjunto de atividades fortemente vinculadas. E ainda, em um conceito menos formal, nada mais é do que uma complexa rede de produtores rurais, indústrias e prestadores de serviços que atuam desde o melhoramento genético até o prato de comida.

## 2 O MERCADO EXTERNO

### 2.1 O papel das grandes potências no *Agrobusiness* e a sua política protecionista

Em 1815 o parlamento da Grã-Bretanha aprovou as *Corn Laws*, um conjunto de leis que proibia importações de grãos abaixo de um determinado preço, garantindo monopólio e grandes lucros aos ricos fazendeiros ingleses, em prejuízo do custo da alimentação da população urbana. O maior crítico das *Corn Laws* foi David Ricardo, que viria a se tornar um dos mais famosos economistas da humanidade, por conta do famoso princípio das “vantagens comparativas”. O conceito reza que dois países devem abrir os seus mercados independentemente dos seus níveis de riqueza e eficiência absoluta, já que, ao estabelecer transações, os países naturalmente vão se especializar naquilo que são mais eficientes para produzir em termos relativos. Portanto, se na ocasião os franceses eram capazes de fornecer trigo para produzir pães, por menos do que custava à Inglaterra, este país tinha mais a ganhar em derrubar as barreiras e dedicar-se a produzir outros bens que tivessem maior custo de oportunidade. Apesar disso, foram necessárias outras três décadas até que o Parlamento inglês se convencesse dos argumentos de Ricardo.

Aplicando as idéias de Ricardo, a Grã-Bretanha abriu a sua economia, completou a revolução industrial e tornou-se a maior potência comercial do século XIX (dezenove). Ricardo conseguiu convencer muitas gerações de que o protecionismo é ruim para as sociedades como um todo, ainda que possa ser benéfico para determinados setores. No entanto, em 1932, na Conferência Imperial de *Ottawa*, a Inglaterra passou uma borracha nas idéias luminosas dos seus grandes economistas do século anterior e instituiu um sistema de tarifas preferenciais para as suas ex-colônias, em detrimento do resto do mundo. Em 1975, a Grã-Bretanha ingressou na Comunidade Européia e, de forma silenciosa e envergonhada, retomou o "direito" de proteger os seus agricultores por meio dos altíssimos preços garantidos e tarifas alfandegárias da desastrosa Política Agrícola Comum. Ironicamente, o

neoprotecionismo agrícola britânico foi também importado da França, junto com o seu ingresso na Comunidade.

Do outro lado do Atlântico Norte, os filhos mais ilustres da Inglaterra desenvolveram, ao longo do século XX (vinte), o mais abrangente modelo de produção e consumo de alimentos da história da humanidade, baseado no uso de tecnologias intensivas em capital: genética, agroquímicos, mecanização das lavouras, etc. Porém, os americanos rasgaram tudo o que aprenderam, de David Ricardo a *Cordell Hull*, ao aprovar o maior e mais inconseqüente pacote protecionista da história da sua política agrícola.

O modelo de política agrícola dos EUA nasceu na Grande Depressão nos anos 30 (trinta), numa época em que a agricultura representava 21% (vinte e um por cento) da força de trabalho. A base da política era a fixação de preços mínimos aos produtores de grãos e algodão, que lhes garantiriam uma renda mínima. Posteriormente, no segundo mandato de Nixon, em 1973, foi proposto um segundo patamar de preços garantidos denominado preços-alvo (ou *target price*), que seria acessível apenas aos produtores que se dispusessem a participar de programas de redução de área plantada. Como na ocasião os EUA controlavam o mercado mundial de grãos e algodão, a idéia subjacente aos *target prices* era de que seria possível controlar os níveis de preço do mercado mundial apenas com o controle da oferta americana. Nos anos 90 (noventa), ficou claro que essa política não funcionava mais. Primeiro porque outros países entraram com vigor no mercado, o Brasil entre eles. Segundo, porque o sistema beneficiava apenas os grandes produtores, sendo que 80% (oitenta por cento) dos produtores americanos continuam perdendo dinheiro, ano após ano, com a atividade agrícola. Mas o pior de tudo é que preços sistematicamente posicionados acima do equilíbrio natural da oferta e demanda geram excedentes, que têm de ser escoados para o mercado mundial, que deprimem preços e que geram pressões por mais subsídios.

Este é o primeiro círculo vicioso dessa absurda política, custeada pelo contribuinte americano e pelos competidores internacionais. O segundo círculo vicioso surge no preço da terra: sendo esta um bem limitado, grande parte dos subsídios de preço acaba se transferindo para o preço da terra, aumentando custos, reduzindo margens e criando novas pressões por mais subsídios. Nos tempos de economia fechada, o Brasil chegou a aplicar uma versão

distorcida do modelo americano, cujo resultado mais visível foi o assalto ao tesouro via a famosa conta-movimento do Banco do Brasil.

Porém, em 1996 foi determinada uma nova diretriz para a política, num momento de altos preços mundiais de commodities, de esforços de redução de gastos públicos e de constatação do fracasso dos mecanismos de controle de oferta. A Lei Agrícola 1996-2001, popularmente chamada de *Freedom to Farm* (liberdade para plantar), extinguiu os controles de oferta e introduzia pagamentos diretos aos produtores desatrelados da produção atual. A linha liberalizante dessa política, que entusiasmou os países competitivos, não durou muito. Na versão final da Lei, foram mantidos os preços mínimos anteriores, e em 1998 os mercados desabaram com a crise da Ásia. A soja foi um dos produtos que obteve inúmeros subsídios via preço mínimo após 1998, motivando o “painel” que o Brasil quer abrir na OMC, já tardiamente, contra os Estados Unidos.

A grande ameaça é que em vez das “liberalizações competitivas”, acabe predominando um processo destrutivo de “regionalismos competitivos”, resultante da formação de blocos fechados e mesmo hostis, que fragmentariam o sistema multilateral de comércio. Assim, em vez de seguir pelo caminho da abertura ampla e equilibrada, o mundo estaria entrando no ciclo vicioso da competição por desvios de comércio, que pode também acabar desviando a atenção e o suporte ao multilateralismo.

O Brasil é o terceiro maior exportador agrícola mundial, atrás apenas dos Estados Unidos e da União Européia (UE). É o primeiro produtor e exportador de café, suco de laranja e açúcar. É o segundo maior na produção de soja, mas tem a liderança na exportação desse grão. Também está na segunda colocação no ranking mundial em produção e exportação de farelo e óleo de soja. É o primeiro exportador de café solúvel, terceiro produtor e segundo exportador de carne de frango, segundo na produção de carne bovina e o primeiro nas vendas externas do produto.

Em contrapartida, embora o país já tenha adquirido o status de potência agrícola mundial, as negociações internacionais, como as da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), do acordo bi-regional União Européia-Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e da Rodada de *Doha*, da OMC, assumiram uma importância muito grande devido às cotas aplicadas ao Brasil. Daí a importância das negociações, um dos principais pilares da política

comercial de um país. Não fosse assim, o mundo não teria embarcado nas oito rodadas do antigo GATT e na Rodada de *Doha* da OMC. Nem estariam sendo negociados tantos acordos regionais e bilaterais de comércio, que constituem, hoje, um verdadeiro prato de espaguete.

Ainda hoje, os americanos têm sido hábeis na “maquiagem” de sua política protecionista, alegando que seus subsídios agrícolas, que restará explicitado no próximo capítulo, não seriam distorcivos para o comércio. O que cai por terra, se analisarmos o painel do algodão, que expõe à opinião pública mundial o lado distorcivo deles, que atingem cifras lunares, sendo que, os pagamentos médios ao produtor atingem US\$ 24 (vinte e quatro) mil em grãos e oleaginosas e inacreditáveis US\$ 195 (cento e noventa e cinco) mil em algodão.

A maior parte dos nossos problemas comerciais com os EUA deriva da aplicação de restrições não-tarifárias, direitos antidumping, salvaguardas comerciais e concessão de subsídios distorcivos ao comércio, como no caso da agricultura. Ora, diferentemente do que ocorre em nosso país, a política protecionista americana encontra forte amparo nos membros do Congresso, que defendem com afinco não os seus partidos, mas sim o emprego de subsídios em suas regiões de origem.

Nos EUA, não entram o etanol e as carnes exportadas pelo Brasil. No primeiro caso, as barreiras são as altas tarifas intencionalmente colocadas para viabilizar a produção doméstica de etanol de milho. No caso das carnes, o problema é de ordem sanitária: dificuldade por parte dos americanos de reconhecimento do princípio da regionalização e da aceitação da equivalência sanitária relacionada à febre aftosa e à doença de *Newcastle*. Também por motivo sanitário, nossa carne bovina não consegue entrar no Japão.

Recentemente, o Brasil formalizou pedido de autorização na OMC para promover retaliações comerciais aos EUA, não só com o intuito de aplicar tarifas elevadas na importação, mas também a suspensão para a concessão de serviços, entre outros.

Segundo matéria publicada por Dianni, no Jornal “Folha de São Paulo”, em 06 de julho de 2005, o ministro brasileiro das Relações Exteriores, Celso Amorim, em um discurso inflamado, afirmou a expectativa brasileira quanto ao cumprimento pelos americanos das determinações impostas pela OMC, mas sempre fazendo reserva de direitos, caso tenha de usá-los.

Nesse mesmo patamar, temos na União Européia o mais importante mercado comprador dos produtos agrícolas brasileiros. Isso não quer dizer que aquele bloco seja um mercado aberto. Carne de frango e de bovinos, açúcar, banana e café solúvel são alguns produtos exportados pelo Brasil sujeitos a cotas. Nas carnes, os volumes contingenciados são tão pequenos e a demanda é tão grande que o Brasil exporta volumes acima dos limites da cota, pagando as mais altas tarifas impostas pela UE.

Assim, a posição protecionista da União Européia, reforçada pela tímida proposta de corte de subsídios apresentada à OMC, é apenas uma das pedras no caminho que o Brasil terá de ultrapassar para chegar a um bom termo nas negociações internacionais. E, na verdade é uma chance histórica de avançar que não pode ser deixada para trás, seja por indecisão, seja por não haver clareza nos interesses de médio e longo prazo.

A competitividade brasileira funciona como propulsão, empurrando o país para frente das negociações destinadas à abertura de mercados. Rússia e China são também compradores muito importantes para as exportações do agronegócio brasileiro. A não existência de acordos entre Brasil e esses países deixa os exportadores sujeitos a mudanças unilaterais nas regras que norteiam o comércio. Acordos de comércio, portanto, não só abrem mercado, como também trazem estabilidade nas regras e políticas.

## **2.2 O emprego de subsídios**

A melhor definição de subsídio seria um auxílio prestado pelo governo às empresas instaladas em seu território. Diversas são as espécies de subsídios que barateiam a produção dos produtos, aumentando assim, a competitividade. Devido a isso, muitos países aplicam medidas compensatórias, ou seja, os produtos subsidiados ao entrarem em seus países são sobretaxados, para que não traga prejuízo à indústria local.

O sistema multilateral de comércio levou 50 (cinquenta) anos para produzir um conjunto mínimo de regras para a agricultura. Em 7 (sete) rodadas do GATT, as tarifas industriais despencaram e os subsídios à exportação foram literalmente proibidos. Enquanto

isso, a agricultura era tratada como área de “exceção”. Os países aplicavam, ao contrário das regras gerais, tarifas altíssimas, restrições quantitativas, barreiras técnicas e toda sorte de subsídios domésticos e de exportação. A Rodada Uruguai do GATT trouxe o primeiro acordo sobre a agricultura, cujo esboço final foi desenhado a portas fechadas por EUA e UE na famosa reunião de *Blair House*, em 1993.

O acordo produziu regras multilaterais em duas áreas, quais sejam, acesso a mercados e subsídios.

Em acesso a mercados, a presença de restrições sanitárias incabíveis, as concessões preferenciais para países pequenos e a manutenção das quotas de importação em detrimento de países maiores e mais competitivos “condenam” o Brasil a ter de sentar em todas as mesas de negociação, na busca por regras de comércio mais justas.

Se o cenário é difícil em acesso, ele é ainda mais complicado em subsídios domésticos e de exportação. Nessa área, *Blair House* produziu a repartição dos subsídios em três “caixas”. Os países colocam na chamada “caixa verde” todos os subsídios permitidos, que não distorcem o comércio, como pesquisa, infra-estrutura, reforma agrária, cestas básicas, etc. Na “caixa azul” estão os subsídios que distorcem o comércio, mas que ficaram isentos de disciplinas porque estão atrelados a medidas de controle de oferta. Na “caixa amarela” estão os subsídios que distorcem o comércio, sujeitos a disciplinas e tetos máximos por país. São esses, portanto, os únicos subsídios monitorados, nos quais os países signatários do acordo podem reclamar se os limites forem ultrapassados.

Um bom exemplo é o governo do Japão, que em 1998 deixou de comprar arroz, mas os preços garantidos ao produtor, seis vezes superiores aos do mercado mundial, não caíram, porque o governo manteve as altíssimas proteções de fronteira. No entanto, essa decisão bastou para que o Japão notificasse os seus subsídios de “caixa amarela” em apenas US\$ 6 (seis) bilhões em 1998, contra US\$ 26 (vinte e seis) bilhões em 1997. Com o isso, o Japão ganhou uma sobra de US\$ 20 (vinte) bilhões para serem gastos à vontade em novos subsídios predatórios, e o arroz japonês continua hoje tão protegido quanto era antes. Isso sem contar que os países costumam levar três a quatro anos para notificar as suas engenhosidades agrícolas na OMC. No momento, só dispomos de notificações até 1999. Ou seja, a manter-se

esse ritmo, a nova lei agrícola dos EUA só vai ser notificada quando os estragos já estiverem avançados.

É por isso que o Brasil deve lutar pela melhoria das regras do jogo na agricultura, tentando trazer o setor para as mesmas disciplinas que regem outras áreas. Depois de ter feito a lição de casa com o fim dos subsídios e proteções no agronegócio, o país depara-se com a oportunidade única de negociar simultaneamente em várias frentes. O Brasil deveria ser hoje o país que mais teria a ganhar na agricultura, com a eliminação dos subsídios e proteções.

A grande maioria dos países do mundo está satisfeita com a “metodologia das caixas”. Se nada mudar, só restará aos países mais atingidos uma infundável negociação para reduzir a “caixa amarela” tal como ela é, repleta de escapes. Falando com todas as letras: do jeito que o acordo agrícola foi construído, os países pequenos correm o risco de passar anos lutando para reduzir os subsídios domésticos (“caixa amarela”) e de exportação, para ao final, não levar quase nada. Isso por conta de métodos propostos por países pouco interessados em disciplinas, onde as exceções são mais numerosas do que as regras.

Embora haja um grande emprego de subsídios, os EUA, paulatinamente, vão deixando de ser os “melhores” do mundo. Hoje o país gasta US\$ 23 (vinte e três) bilhões anuais com subsídios diretos aos agricultores. Se considerarmos também as transferências indiretas dos consumidores, basicamente via política de preços garantidos, os subsídios americanos remontam a quase US\$ 50 (cinquenta) bilhões anuais. Há estudos que mostram que pelo menos 1/3 (um terço) destes subsídios transfere-se para o preço da terra, gerando um círculo vicioso no qual o subsídio aumenta o preço da terra e portanto, o custo de produção, o que reduz as margens de lucro, e faz aumentar a pressão dos *lobbies* por mais subsídios.

Hoje, as grandes potências não empregam subsídios não só em si mesmas, mas em países menos desenvolvidos, apoderando-se dessa produção conseqüentemente. Dada a forte pressão da OMC, os países do G-8 recentemente concordaram em abolir o pagamento de subsídios às exportações de seus produtos agrícolas e em reduzir as ajudas a todos os produtos agrícolas, muito embora não tenham fixado data para isso.

### 2.3 Grupo de *Cairns*

O Grupo de *Cairns* é um grupo de 17 (dezessete) países exportadores agrícolas que apóia a liberalização mundial do comércio desses produtos. Foi criado em 1986, na cidade de *Cairns* (Austrália, que está no comando), antes do início da Rodada Uruguai. É composto por África do Sul, Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai. Esses países detêm cerca de 1/3 (um terço) das exportações agrícolas mundiais e apresentam uma atuação ativa nas questões sobre liberalização internacional dos mercados agrícolas.

Essa é uma coalizão que pode ser chamada de “grupos de geometria variável”. Isso porque os seus interesses nem sempre são convergentes. Trata-se de uma coalizão que busca determinados resultados em determinados temas. Os interesses são variáveis. Os países têm interesses variáveis; eles participam de várias coalizões ao mesmo tempo. Além disso, continuam a sofrer pressões dos países desenvolvidos para mudar de lado.

Tem-se discutido muito acerca da união entre Brasil e Argentina para a criação de uma Bolsa Agrícola. Cogita-se que essa união tornaria a agricultura dos países mais competitiva, vindo, inclusive, a superar a americana.

## 3 SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC

### 3.1 A evolução do GATT para a OMC

Atualmente, tem-se buscado, cada vez mais, acordos entre países na persecução de um fortalecimento do comércio internacional. Isso tudo materializa-se através da celebração de acordos bilaterais, formação de blocos econômicos regionais e ainda, em um panorama multilateral, através de rodadas de negociação, tudo na busca de uma maior segurança e credibilidade desses intercâmbios comerciais.

Esse sistema começou a materializar-se nos acordos de *Bretton Woods*, após o final da 2ª (segunda) Guerra Mundial, onde surgiram projetos para a criação do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e a Organização Internacional do Comércio (OIC) que não obteve a mesma sorte dos dois primeiros, devido a uma política protecionista do senado americano. Assim, em 1947, surge provisoriamente no lugar da OIC, o GATT, escrito basicamente pelos Estados Unidos e Inglaterra, incorporando muitas das provisões da OIC, contidas na Carta de Havana, sendo que posteriormente outras provisões foram incorporadas e houve a adesão de mais países, entre eles o Brasil, efetivando-se assim, a sua criação na Rodada Genebra, dando início às grandes rodadas de negociação multilaterais do comércio, que começaram a tomar forma.

Sem a menor sombra de dúvidas, durante as rodadas de negociação do GATT, que foram a Rodada Genebra (1947), Rodada *Annecy* (1949), Rodada *Torquay* (1950/1951), segunda Rodada Genebra (1955/1956), Rodada *Dillon* (1960/1961 – Criação da Comunidade Européia, através do Tratado de Roma), Rodada *Kennedy* (1963/1967), Rodada Tóquio (1973/1979) e finalmente a Rodada Uruguai (1986/1993), muito se alcançou em matéria de liberalização do comércio internacional, por meio de redução de barreiras tarifárias. Entretanto, à medida que esses níveis tarifários tornavam-se demasiadamente rigorosos, os Estados passaram a vislumbrar outra forma de atender às suas necessidades, em razão das políticas protecionistas internas, e assim passaram a promover as indústrias nacionais.

Diante disso, os Estados passavam a estimular os outros Estados dentro dos ditames do GATT, mas, paradoxalmente, no plano interno, faziam o contrário, ou seja, aplicavam uma política protecionista, no intuito de aproveitar-se da liberalização promovida pelos outros. Adotava-se assim, um discurso liberal e uma prática protecionista, ou melhor, aproveitavam do livre comércio sem expor as suas economias. Dada essa incongruência, foi que passaram a surgir formas dissimuladas de protecionismo, associadas, sobremaneira a barreiras não-tarifárias.

O GATT (1947) não possuía um conjunto de regras que pudessem solucionar a solução de controvérsias entre os Estados contratantes, bem como, não mencionava um tribunal para fazê-lo, ainda que houvesse a Corte Internacional de Justiça (CIJ). A válvula de escape para isso foi a criação de “grupos de trabalho”, que nada mais faziam, a não ser apresentar um relatório dos problemas enfrentados pela parte e recomendar soluções práticas para os problemas.

Em 1952, após uma evolução desse procedimento, foram estabelecidos procedimentos mais formais para um melhor funcionamento desses painéis, garantindo uma solução jurídica concreta à solução de controvérsias. Procedimento esse que nos anos seguintes passou a variar de acordo com multilateralismo das principais potências. Com isso, somente com a Rodada Tóquio, entre os anos de 1973 e 1979, é que pode se vislumbrar uma solução mais concisa à solução de controvérsia, através da apresentação da reclamação a um painel de três membros, que remetiam um relatório ao Conselho do GATT; o que, era falho também, vez que deveria haver consenso no Conselho, possibilitando à parte reclamada bloquear a instalação do painel, bem como, seu relatório.

No ano de 1986, em meio ao temor de que se retomasse as guerras comerciais dos anos 30 (trinta), houve um grande debate para a formação de um órgão para a solução de controvérsias, surgindo a mais ampla e ambiciosa Rodada de negociações de todo Pós-Guerra, a Rodada Uruguai. Havia 2 (duas) correntes, uma defendendo o uso da diplomacia entre as partes, baseada em negociações e a outra tida como legalista, mais voltada para a criação de normas, no intuito de garantir uma maior segurança às partes contratantes. Dessa discussão, resultou o Entendimento Relativo às Normas e Procedimento sobre Solução de Controvérsias (ESC), que: “consolidou uma visão mais legalista (rule-oriented) das relações comerciais

internacionais; ao mesmo tempo, manteve algumas importantes brechas para que as soluções negociadas fossem preferíveis ao litígio entre os membros da OMC” (DE KLOR et al., 2004, p.15).

Os resultados da Rodada do Uruguai foram subscritos em 15 de abril de 1994, em *Marrakesch*, no Marrocos, por mais de 100 (cem) países e assim podem ser divididos:

a) o código de conduta, onde encontra-se todo o arcabouço jurídico;

b) as concessões em termos de acesso a mercados, nas chamadas listas nacionais; onde consolida-se o nível tarifário máximo de cada país.

Nesse ínterim, a administração do sistema multilateral de comércio resultante da Rodada Uruguai está a cargo da OMC, que entrou em funcionamento em 1º de janeiro de 1995, em substituição ao GATT em resposta à mesma Rodada e à política neoprotecionista dos anos 70 (setenta) e 80 (oitenta). Hoje a OMC conta com mais de 150 (cento e cinquenta) países, com a principal função de:

a) gerenciar os acordos multilaterais e plurilaterais de comércio, negociados por seis membros;

b) resolver diferenças comerciais;

c) servir de fórum para negociações sobre temas já cobertos pelas regras multilaterais de comércio e sobre novas questões;

d) supervisionar as políticas comerciais nacionais;

e) cooperar com o BIRD e o FMI na adoção de políticas econômicas em nível mundial.

Outrossim, tem-se que a OMC não é apenas um GATT melhorado, vez que esse era um acordo multilateral, de caráter provisório e sem base institucional, com uma pequena secretaria associada, que surgiu em 1941, a partir da tentativa fracassada em formar a OIT. O GATT possuía partes contratantes, enquanto a OMC possui membros; as normas do GATT restringiam-se ao intercâmbio de mercadorias, já a OMC abarca também o intercâmbio de serviços e direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio. O GATT restringia-se a acordos plurilaterais (códigos) e assim, muitas regras não foram subscritas em muitos países,

em contrapartida, a OMC trata-se de acordos multilaterais, que são subscritos integralmente pelos membros.

Não há dúvidas que, desde a sua criação, o GATT contribuiu de forma efetiva para a remoção de barreiras comerciais mundiais, mas nunca obstou seus Estados-Membros da prática de políticas protecionistas. Isso tudo em razão de possuir frágeis instrumentos de solução de controvérsias, extremamente suscetível a bloqueios. Segundo Pereira (2003), a OMC é permanente, tem personalidade jurídica e o mesmo *status* do BIRD e do FMI. Seus compromissos são absolutos e permanentes, com um sistema de solução de controvérsias mais efetivo e menos sujeito a bloqueio. No entanto, ainda falho, melhor explanado no capítulo seguinte.

### **3.2 O início da regulamentação do *Agrobusiness* na OMC**

Indubitavelmente, a liberalização agrícola é assunto de longo prazo, mesmo assim o *Agrobusiness* esteve fora das sete rodadas iniciais do GATT e somente na Rodada Uruguai é que se obteve um acordo cheio de falhas e exceções.

O assunto voltou a ser focado, com grande ênfase, com a Rodada *Doha*, que estabeleceu uma agenda especialmente voltada para os países em desenvolvimento, como a questão do tratamento especial e diferenciado, produtos especiais e salvaguardas especiais, bem como, a eliminação dos subsídios às exportações, redução do apoio doméstico distorcivo e abertura substancial de mercados (redução de tarifas, ampliação de quotas, eliminação de salvaguardas). Inclui-se também, com grande peso, os acordos regionais.

#### **3.2.1 A influência da Rodada *Cancún***

A conferência realizada em setembro de 2003, em *Cancún*, não teve um final conclusivo, porque cerca de três dezenas de países não conseguiram chegar a um denominador

comum nos chamados temas de Cingapura, que são: investimentos, compras governamentais, políticas de concorrência e facilitação de comércio. Todos propostos durante a 1ª (primeira) Conferência Ministerial da OMC, em dezembro de 1996. Esse desacordo adveio da EU, em detrimento de um grupo de 70 (setenta) países em desenvolvimento (Índia, Malásia, africanos e caribenhos), em razão ao tema “facilitação de comércio”, que deveria ser objetivo central e não tema optativo da OMC.

Enfim, não foi a disputa em torno das disciplinas para a agricultura que impediu o êxito da Conferência. Na realidade, o texto agrícola estava caminhando relativamente bem depois da ótima atuação do chamado G-22 (composto por África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia, Zimbábue, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão, Tailândia, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Guatemala, Cuba, México, Paraguai, Venezuela, Indonésia e Nigéria.); mas, devido ao bloqueio dos temas de Cingapura, ficou trancada a discussão agrícola. No entanto, a OMC é o único fórum capaz de fixar regras universais por meio de um amplo desarmamento recíproco, e o fracasso de *Cancún* seria extremamente prejudicial à economia e ao comércio mundial.

Assim, *Cancún* representou um marco histórico no que se refere à participação do Brasil em negociações internacionais. Primeiro, porque o Brasil esteve representado por uma delegação com grande capacidade de análise e reação em cada um dos temas centrais que estavam sobre a mesa. A presença de quatro ministros de Estado, diplomatas com larga experiência em negociações, representantes do setor privado, membros do Congresso e especialistas em temas específicos, fez da delegação brasileira uma das mais preparadas e ativas da reunião, juntando experiência, conhecimento dos temas, estratégia e habilidade negociadora.

Devido a isso, o Brasil conseguiu coordenar com sucesso um grupo muito heterogêneo de países em desenvolvimento. Tradicionalmente marginalizados e defensivos na OMC, os países em desenvolvimento desta vez conseguiram ocupar uma posição mais ofensiva e central no tema agrícola, com o objetivo de desmontar as principais armadilhas que garantiriam a manutenção do *status quo* das políticas agrícolas dos países desenvolvidos. Dessa forma, o Grupo de *Cairns*, que sempre teve enorme consistência econômica, não conseguiu reagir a tempo no sentido de apresentar alternativas factíveis, e acabou ficando em segundo plano. Devido a isso, o G-22 aproveitou o momento para ganhar espaço na mídia, vez que era grande

novidade da reunião de *Cancún*, pois, pela primeira vez, um agrupamento, tão variado e de peso, de países em desenvolvimento, representando mais da metade da população mundial, que tenha se unido para defender interesses comuns numa questão de grande complexidade, como é a agricultura.

Em suma, o mundo perdeu uma oportunidade para melhorar as regras multilaterais do comércio em *Cancún*, num momento em que economia global avançava de modo desigual, com muitos conflitos potenciais, ficando postergado um final para o ano de 2004. Com isso, lançou-se um grande desafio à Rodada *Doha* em andamento, que seria reformar a agricultura, que não era apenas uma dívida histórica do sistema multilateral de comércio com os países em desenvolvimento, mas, sobretudo uma questão de Justiça, equidade e acima de tudo, ética.

Após muitos entraves, foi aprovado em Genebra, na noite de 31 de julho a 1º de agosto do ano de 2005, um pacote de decisões sobre os principais temas da Rodada de *Doha*, o Conselho Geral pôs formalmente um bem-sucedido final à inconclusa reunião de *Cancún*. Os resultados obtidos em Genebra permitirão o avanço da Rodada de *Doha*, em bases que preservam o nível de ambição do mandato, como se observa a seguir.

### 3.2.2 A importância da Rodada *Doha*

Após o programa de trabalho da Rodada *Doha*, arduamente conseguido no último dia de julho do presente ano, em Genebra, evitou-se um mau acordo, como fora o caso de *Cancún*. Agora segue a fase complexa de definição das modalidades de negociação. A ambição é grande, uma vez que a meta é acordar um texto de modalidades que inclua regras, fórmulas e números até a Reunião Ministerial de *Hong Kong*, em dezembro de 2005. No entanto, faz-se necessária uma análise dos principais pontos alcançados no documento, em prol do *Agrobusiness*, que foram:

a) **apoio interno aos agricultores:** medida que resultou em um prejuízo, que foi a reforma da chamada "caixa azul", estudada no capítulo anterior. Paradoxalmente, houve o avanço do texto que determina prioridades ambiciosas e aceleradas para o problema dos subsídios ao algodão em detrimento dos demais produtos, em razão da pressão dos países

africanos e das Organizações Não Governamentais (ONG's), e no futuro próximo, pelos resultados finais do contencioso comandado pelo Brasil contra os EUA. Além disso, os painéis do algodão e do açúcar não serão afetados e correrão de forma independente. Outra grande vantagem foi o corte global no teto de subsídios distorcivos que incidirá sobre a soma da “caixa amarela” e “caixa azul”. Assim, já no primeiro ano, haverá uma redução de 20% (vinte por cento) no teto de subsídios distorcivos, sendo que o nível do corte global deve transformar-se num dos maiores temas nas próximas rodadas de negociação;

b) **acesso a mercados agrícolas:** foi o tema menos abordado e demandará enormes esforços suplementares de negociação. O grande ponto benéfico é a proposta de que as tarifas mais elevadas sofrerão cortes mais profundos. A má notícia é a flexibilidade que será criada para certos produtos sensíveis, cujo acesso se dará por meio de cortes tarifários menores e cotas de importação;

c) **competição das exportações agrícolas:** sem sombra de dúvidas foi o ponto crucial e que mais teve avanço; o texto da Rodada afirma categoricamente que os membros estabelecerão modalidades detalhadas, garantidoras da eliminação em paralelo de todas as formas de subsídios à exportação e medidas com efeito equivalente em uma data a ser negociada. Institui-se, assim, em data a ser acordada, o fim dos subsídios à exportação e avanços efetivos no disciplinamento dos créditos à exportação, das práticas distorcivas usadas por empresas estatais de comércio e do abuso dos programas de ajuda alimentar.

Do ponto de vista institucional, o ocorrido em *Cancún* e, posteriormente, em Genebra, assinala o fim da antiga maneira de negociar ligada à OMC pelo GATT, predicada na essencialidade da relação entre a UE e os EUA, na presunção de que, obtido acordo entre os dois atores centrais do sistema, ele se irradiaria para a periferia. O compromisso explícito para a eliminação dos subsídios à exportação de produtos agrícolas já é, por si só, conquista histórica para o Brasil, para os PED's e para a OMC. Sua implementação levará anos, mas seus efeitos não tardarão a fazer-se sentir nas decisões de investimentos a serem tomadas doravante. O Brasil ocupa na atualidade um papel de líder frente às negociações, abarcando uma enorme responsabilidade frente à próxima etapa a ser cumprida. Nesse patamar, o principal objetivo é obter um grande esforço de todos os membros face às reformas, que vão muito além do *status quo* das políticas agrícolas.

### 3.3 O G-22 e a sua importância

Criado no dia 20 de agosto de 2003, sob o comando do chanceler Celso Amorim e dos embaixadores Clodoaldo *Hugueney* e Seixas Corrêa, é composto por 22 (vinte e dois) países, espalhados por todo o globo, que são: África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia, Zimbábue, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão, Tailândia, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Guatemala, Cuba, México, Paraguai, Venezuela, e recentemente, Indonésia e Nigéria. Por isso, até então, chamado de G-20.

Nasceu para atuar na fase final da preparação para a V (quinta) Conferência Ministerial da OMC, realizada em *Cancún*, entre 10 e 14 de setembro de 2003 e preza pela área agrícola, tida como tema central da Agenda de Desenvolvimento de *Doha*. Tem uma posição comum, circulada como documento oficial da OMC (in: <[http://www.g-20.mre.gov.br/conteudo/proposals\\_Cancun01.pdf](http://www.g-20.mre.gov.br/conteudo/proposals_Cancun01.pdf)>), antes e durante *Cancún*. É certo que foi criado em tal época para abrir espaço para as negociações agrícolas dentro da OMC, pois não comungavam e nem comungam da mesma cartilha da competitividade e liberalização agrícola. Assim, souberam aproveitar o momento político e ganhar espaço na mídia junto às ONG's e na confrontação direta com os EUA e a UE.

Com a adesão final da Indonésia e da Nigéria, o G-22 representa hoje 57% (cinquenta e sete por cento) da população mundial, 62% (sessenta e dois por cento) da produção mundial de açúcar, 50% (cinquenta por cento) da de café, 62% (sessenta e dois por cento) da de soja, 54% (cinquenta e quatro por cento) da de algodão, 72% (setenta e dois por cento) da de arroz, 70,5% (setenta, cinco por cento) da de tabaco, 70% (setenta por cento) da população agrícola, 28% (vinte e oito por cento) das exportações agrícolas, 21% (vinte e um por cento) do Produto Interno Bruto (PIB) agrícola global e responde por 26% (vinte e seis por cento) das exportações agrícolas mundiais. São essas cifras que conferem ao G-22 condições especiais na negociação, pois dentro de uma organização complexa, como é hoje a OMC, é primordial que haja um consenso no meio, diferentemente do antigo Quad (EUA, EU, Canadá e Japão).

Devido à falta de resultados concretos no encontro de *Cancún*, o G-22 dedicou-se a intensas consultas técnicas e políticas, visando a injetar dinamismo nas negociações. Assim, 2 (duas) Reuniões Ministeriais do Grupo foram realizadas, uma em Brasília (dezembro de 2003)

e outra em São Paulo (junho de 2004), além de freqüentes reuniões entre Chefes de Delegação e Altos Funcionários, em Genebra. O grupo promoveu, ainda, reuniões técnicas com vistas a discutir propostas específicas no contexto das negociações sobre a agricultura da OMC e a preparar documentos técnicos, em apoio à posição comum adotada pelo Grupo. Em razão do sucesso em Genebra, os resultados indicam que, ao menos até o momento, a estratégia do G-22 posicionou o Brasil como um dos líderes incontestáveis do processo e trouxe resultados satisfatórios.

Nos dias de hoje o G-22 é um grupo legítimo, resultado de um contexto de interesses semelhantes entre seus membros na área de agricultura, pois todos condenam subsídios à exportação e ao apoio doméstico. Sua legitimidade deve às seguintes razões:

a) importância dos seus membros na produção e comércio agrícolas, representando quase 60% (sessenta por cento) da população mundial, 70% (setenta por cento) da população rural em todo o mundo e 26% (vinte e seis por cento) das exportações agrícolas mundiais;

b) sua capacidade de traduzir os interesses dos países em desenvolvimento em propostas concretas e consistentes;

c) sua habilidade em coordenar seus membros e interagir com outros grupos na OMC.

O acesso a mercados é um tema de grande debate interno do G-22, tendo em vista que alguns países são ofensivos e outros defensivos nesta área. Isso não significa, no entanto, que haverá conflitos entre os membros do G-22, porque o programa de trabalho da Rodada de *Doha* prevê mecanismos para acomodar sensibilidades em acesso a mercados. Ademais, o Grupo, na fase inicial de negociações da Rodada de *Doha*, adotou o respeito ao mandato de *Doha* e seu nível de ambição, apontamento para resultados positivos das negociações de modalidades e, por último, uma melhoria substantiva em relação ao texto submetido em *Cancún*, em todos os aspectos da negociação agrícola.

Em síntese, diante da conjuntura global, o G-22 deveria agora buscar uma agenda comum com os membros não-alinhados de *Cairns*, principalmente Austrália, Nova Zelândia, Uruguai e Malásia, haja vista que seu principal objetivo é intensificar a coordenação interna e seus esforços de interação com outros grupos, visando à promoção dos interesses dos países em desenvolvimento nas negociações agrícolas.

## 4 A OMC

### 4.1 A OMC e os PED's

Os PED's, cada vez mais tem conquistado espaços, quer em nível regional, quer global; tudo em razão de uma união concisa, conforme restou explicitado anteriormente, ao discorrer a respeito do G-22.

O pensamento unânime é que nos dias de hoje os PED's necessitam de alguns benefícios em detrimento dos países ricos, que na concepção do Banco Mundial (2003, p. 87), tem-se que:

Os países em desenvolvimento precisam de um acesso melhor aos mercados de produtos manufaturados dos países ricos. Apesar da substancial liberalização dos mercados de manufaturados das nações desenvolvidas, os países em desenvolvimento têm muito mais a ganhar com a futura liberalização desses mercados.

Paralelamente, os produtos agrícolas também necessitam de um engajamento sólido junto aos países ricos, que segundo a obra acima, os ganhos para as nações em desenvolvimento, a partir do acesso irrestrito aos mercados de produtos agrícolas dos países desenvolvidos e da abolição do emprego de subsídios à exportação dos mesmos, seria de aproximadamente 11,6 (onze, seis) bilhões de dólares por ano.

Nota-se que os países que mais empregam uma política protecionista no *Agrobusiness* são as grandes potências industriais da Europa e do Leste Asiático, as quais divergem das nações exportadoras dos hemisférios Norte e Sul. Dá-se essa grande disparidade em razão da discussão do emprego ou não de subsídios. Não bastasse, discute-se muito se as questões não comerciais, chamadas de “multifuncionalidades” pelos protecionistas, deveriam ter permissão para alcançar os níveis de protecionismo.

Aliás, muitas são as controvérsias com fundamento no “Princípio da Precaução”, que nas lições de Goldim (in: <<http://www.bioetica.ufrgs.br/precau.htm>>), nada mais é que a

garantia contra os riscos potenciais, na ausência de provas científicas. Este princípio afirma que a ausência da certeza científica formal, a existência de um risco de um dano sério ou irreversível requer a implementação de medidas que possam prever este dano.

Dada a evolução atual dos PED's, que antigamente estavam limitados à exportação de produtos primários e não possuíam um potencial elevado para comercializar com os países ricos, suas exportações se diversificaram, o que os tornam mais competitivos, assombrando de perto as grandes potências.

Esse acesso a mercados, hoje tão almejado pelos PED's e que está a cargo da OMC, abarca uma série de fatores, entre eles a remoção das cotas dos produtos têxteis e confecções; as medidas antidumping nos países industriais; o desejo de alguns países de manter as Medidas de Investimentos Relacionadas ao Comércio, do inglês *Trade Related Investment Terms (TRIM's)*; a implementação do acordo de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionada com o Comércio, do inglês *Trade Related Intellectual Property (TRIP's)*; Acordo de Valoração Aduaneira e sobre os custos de adequar à grande padronização de produtos.

Em suma, cabe à OMC dar uma continuidade eficaz à Rodada *Doha*, ou seja, fiscalizar, fazer com que se siga à risca tudo que restou acordado durante ela, bem como, implementar uma regulamentação aos investimentos, vez que as nações mais ricas estão mais aptas a subsidiar para atrair investimentos e assim aumentar a concorrência, caindo por terra os objetivos dos PED's. Todas essas conquistas implicam em uma série de mudanças significativas no âmbito da OMC, mas seria o único caminho para se alcançar uma política comercial igualitária, na qual, os PED's se sentiriam mais confortáveis para negociar.

## **4.2 A OMC e os países pobres**

O “Princípio da Nação mais Favorecida” é que norteia as regras da OMC e fixa regras de comércio, assim, não pode haver discriminação entre diferentes fornecedores, isto é, se um país faz uma concessão a uma determinada nação, precisa fazer a mesma concessão para todos os países membros da OMC. Mas, isso já não está mais ocorrendo, face ao emaranhado de

acordos bilaterais, o que impede de localizar a origem de determinados produtos, que sofrem uma aplicação de diferentes tarifas. Isso tudo resulta em um caos sistêmico.

Um panorama, que enfoca muito bem o supra lançado, é o acordo bilateral entre os EUA e os países relativamente menos importantes, como, por exemplo, o Marrocos, para estabelecer padrões, isto é, precedentes nas concessões para seus *lobbies*. Os parceiros comerciais menores têm poucas opções, a não ser ceder a essas exigências se quiserem fechar os acordos. Os americanos alardeiam essas exigências como "protótipos" a serem incorporados em todos os outros acordos. E cada vez eles fazem mais exigências, como uma maneira de avançar, estrategicamente, nos interesses dos *lobbies* americanos. Outro exemplo gritante, é propriedade intelectual na negociação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) com o México, com regulamentações de mão-de-obra e meio ambiente em negociações com o mesmo país. Já no caso dos acordos com Chile e Cingapura, os acordos bilaterais incorporaram restrições ao controle de capitais, até mesmo durante crises. Cada *lobby*, seja bom ou ruim, entra no jogo e faz dos acordos bilaterais a principal ferramenta para se conseguir o que quer. O grande objetivo disso tudo é enfraquecer a oposição dos países pobres à inclusão de questões não comerciais nos acordos e enfraquecer as demandas na OMC, com as quais esses países conseguiriam o uso legítimo das sanções comerciais.

Segundo dados da reportagem de Dianni, publicada no Jornal "O Estado de São Paulo", em 06 de julho de 2005, trata-se de uma estratégia que está funcionando, não apenas ao transformar os acordos comerciais em instrumentos para beneficiar grupos de pressão, prejudicando países pobres, mas também enfraquecendo a coalizão desses países na OMC. Se a Jordânia, Cingapura e Marrocos cederam a essas exigências em acordos bilaterais, certamente vão fazer o mesmo nas negociações da OMC.

O principal representante dos países pobres é o G-22, que luta, arduamente, para a redução dos subsídios à exportação e para a derrubada das tarifas de importação, todos com enfoque na agricultura. Conceituam o emprego de subsídios como uma forma de *dumping*, (venda de produtos com preço abaixo do custo de produção com o objetivo de conquistar mercado, o que gera uma competição desleal, ferindo, portanto, o princípio da competitividade, regulador central das trocas internacionais). São pontos presentes em todo o decorrer da história da política econômica mundial, desde a Rodada Uruguai, quando os países

pobres, com o objetivo de traçar regras para o comércio internacional, demandaram a incorporação do setor agrícola, conforme consta do Acordo sobre Agricultura (ASA). Em 2001, na Rodada *Doha*, os subsídios agrícolas passaram a ser o centro das negociações. A OMC, à época, possuía mecanismos que acabavam neutralizando o reclamo dos países pobres, em razão da Cláusula de Paz, pois tratava-se de um mecanismo por meio do qual os países membros concordaram em não se queixar de práticas agrícolas desleais, como os subsídios, praticados por outros países pertencentes ao grupo, mas que se expirou no final de 2003.

É inegável que houve uma redução de tarifas de alguns produtos, mas paralelamente houve a perpetuação de condições que privilegiavam o controle do mercado agrícola de gigantes como a UE e os Estados Unidos, em detrimento dos países menos favorecidos. Segundo a Organização das Nações Unidas (ONU) para a Alimentação e Agricultura (FAO), 70% (setenta por cento) da população de países em desenvolvimento depende desse setor como fonte de subsistência e 26% (vinte e seis por cento) do PIB destes é gerado a partir do campo. Em contrapartida, os países ricos, empregam apenas 5% (cinco por cento) da força de trabalho no setor agrícola, que contribui com cerca de 2% (dois por cento) do PIB.

A disparidade entre os pobres e os ricos é muito grande, países como os EUA e a UE investem US\$ 350 (trezentos e cinquenta) bilhões ao ano no *Agrobusiness*, tudo para proteger produtos agrícolas como laticínios, açúcar, arroz, trigo, milho e carne. Esses subsídios criam uma situação artificial de mercado, que mina a competição igualitária de outros países produtores, pois pagam a diferença entre os custos de produção e o valor dos produtos agrícolas no mercado internacional. Há casos em que o custo de produção nesses países chega a ser superior ao valor pago pelos produtos no mercado internacional. Essa prática força uma queda internacional dos preços, o que diminui a competitividade dos países em desenvolvimento e os pobres e, eventualmente, acaba com a própria produção destinada ao mercado interno desses países, já que os produtores locais ficam incapazes de competir com produtos importados tão baratos.

De acordo com estudo do Instituto de Economia Agrícola (IEA), acredita-se que, caso os subsídios sejam utilizados com objetivos e tempos determinados, podem promover a modernização de setores econômicos, tecnologicamente atrasados, tornando-os competitivos e autônomos para se manterem no mercado, ou ainda, para garantir a inserção ou evitar a

exclusão de segmentos produtivos da economia de mercado, como no caso da produção de subsistência. Mas, essa é uma prática que não deve ser empregada pelos países ricos, devido à sua superioridade econômica.

“O comércio mais livre é uma solução utópica, visto que quando se trata de interesses econômicos todos querem ganhar e o poder de barganha nunca é igual no cenário internacional” (HAYEK, 1993 apud SALAMA e VALIER, 1997, p. 131).

A complexidade de negociação não tem só um caráter político, mas também técnico. Senão vejamos. Os países africanos, ao se negarem a discutir as chamadas questões de Cingapura (investimentos, facilitação do comércio, compras governamentais e políticas de competição), alegaram que não se sentiam capazes de avaliar o efeito dessas medidas em sua economia. É inegável que as reuniões ministeriais são, particularmente, mais difíceis para os países subdesenvolvidos: extensas, complexas, abrangem áreas tão distintas como subsídios agrícolas, serviços ambientais e regras de patentes; diferentemente dos países ricos, com suas grandes delegações, que são capazes de acompanhar todos os assuntos.

Durante os últimos cinquenta anos, as reuniões aconteciam sob a égide do voto por consenso, porém com base no costume e não na lei devidamente tipificada. A razão alegada por aqueles envolvidos nas negociações residia na legitimidade alcançada pelo voto por consenso, na medida que todos os países concordavam em acatar cada decisão pela razão óbvia de que tinham concordado e votado a favor. Duas eram as razões a partir das quais os Estados mais poderosos do sistema, principalmente os EUA, defendiam e continuam a defender o voto por consenso: o aumento da legitimidade da instituição e o incremento do caráter vinculante das regras.

Até o fim da Rodada Tóquio, em 1979, os países não eram obrigados a acatar tudo aquilo que era negociado. Os países somente internalizavam o grupo de normas que assinavam ao final da negociação. Eram os chamados *codes* temáticos (antidumping, salvaguardas, etc). Um grande avanço da OMC, foi o alcançado na declaração final da Rodada Uruguai, em 1994, na qual estirpou-se o voto por consenso, com a introdução do princípio do *single undertaking* (entendimento único), através da instituição de painéis, que melhor será analisado adiante. Assim, todos os países ficaram obrigados a assinar todos os temas negociados e introduzi-los no arcabouço nacional de maneira unificada.

Vale lembrar que o bloco hegemônico composto pelos EUA, Japão, Rússia, Canadá, França, Reino Unido, Itália e Alemanha é denominado de G-8. Não há dúvidas tratar-se dos países mais desenvolvidos do globo, sendo que a sua coalizão raramente chega a um denominador comum dentro da OMC, devido à sua política protecionista, com uma forte imposição de barreiras aos demais países, bem como o forte emprego de subsídios.

Recentemente, em matéria publicada por Dianni, no Jornal “O Estado de São Paulo”, em 06 de julho de 2005, pode-se constatar que houve um comprometimento do G-8 em executar o acordado durante a Rodada *Cancún*, através do fim dos subsídios às exportações de seus produtos agrícolas. Entretanto, não fixou-se uma data para esse fim, e especialistas temem, devido à imprecisão do discurso do presidente norte-americano George W. Bush, que esses subsídios sejam somente em relação a um acordo firmado na OMC em 2004, que previa o fim dos subsídios para as exportações de produtos agrícolas, que é uma parcela de ajuda à agricultura. Essa atitude é um pouco duvidosa, dado o forte *lobby* agrícola no Congresso Americano, então existente.

Destarte, a OMC ultimamente tem sido precisa em suas decisões em prol dos países pobres, através do emprego de retaliações às grandes potências. Conforme dados do Banco Mundial (2003), se a OMC nos próximos anos se comprometer a ajudar de maneira assídua os países pobres, haverá um crescimento considerável, que poderá retirar 144 (cento e quarenta e quatro) milhões de pessoas da pobreza e resultar em um acréscimo de aproximadamente US\$ 520 (quinhentos e vinte) bilhões à renda global até o ano de 2015.

#### **4.3 A necessidade de uma regulamentação do *Agrobusiness* na OMC face à solução de controvérsias**

Em face da grande complexidade dos acordos da OMC como visto, muitas controvérsias podem emergir, em relação à sua aplicação e interpretação. Além disso, o rompimento de regras acordadas ocorre freqüentemente, daí a necessidade de um mecanismo que obrigue o causador do dano à devida reparação ao lesado. Dessa forma, a mera existência

de regras não assegura às partes a consecução de seus objetivos, sendo necessário força para implementá-las, a qual pode ser alcançada por um meio diplomático ou jurisdicional, dependendo da natureza da controvérsia.

São formas, meios, mecanismos, que no âmbito diplomático, teriam a incumbência de resolver conflitos políticos, que envolvem a honra, a dignidade política ou a economia de um Estado. Abrangeriam também as negociações diretas, as consultas, os bons ofícios, as conferências e os congressos, as comissões de inquérito e a mediação. Já no âmbito jurisdicional, resolveria conflitos jurídicos, podendo aqui ser incluídos os que versam acerca de violação de tratados ou ofensa a direitos de estrangeiros. Esse mecanismo compreende a arbitragem e os órgãos de jurisdição institucional, como a Corte Internacional de Justiça e o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. Entretanto, não há uma fronteira clara entre os conflitos, inexistindo obrigatoriedade de se recorrer a um ou outro mecanismo. Destarte, a natureza da regulamentação, e não dos assuntos regulados, acaba por ser o elemento primordial na determinação do mecanismo adequado.

Para que se entenda o arcabouço jurídico da OMC, necessário faz-se uma análise de todos seus instrumentos, que na busca de solucionar contenciosos da diplomacia econômica mundial, a OMC implantou um sistema multilateral de solução de controvérsias fundamentado no mecanismo *rule oriented* (orientado por normas), que garante previsibilidade e estabilidade, representando a tendência da humanidade em suas relações intercambiais. Contribuiu e serviu de modelo para a juridicização e legalização das relações internacionais, à medida em que desencadeou um processo de transformação de um mecanismo de abordagem mais orientada pelo poder em outro orientado por normas, o que se denominou adensamento da juridicidade e que está contido no Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC).

O ESC, num entendimento de Barral (2002, p. 15):

[...] consolidou uma visão mais legalista (*rule oriented*) das relações comerciais internacionais; ao mesmo tempo manteve algumas importantes brechas para que as soluções negociadas fossem preferíveis ao litúgio entre os membros da OMC.

Devido a isso é que o "adensamento da juridicidade" proveniente da aplicação do ESC é uma medida de construção da confiança (*confidence building measure*), voltada para resultados, tutelando a segurança e a previsibilidade do sistema multilateral de comércio. Caracteriza-se também, pelo alto grau de institucionalização, dispondo de meios cuja sofisticação é bem mais abrangente, além da ampliação da jurisdicionalização, pela criação de regras de adjudicação. O sistema de solução de controvérsias hoje existente na OMC, contemplado no Anexo 2 (dois) do Tratado de *Marrakesch* (tratado constitutivo da OMC) é, sem dúvida, um dos mais importantes fatores de inovação implementados pela Rodada Uruguai, que ocorreu entre 1986-1994, culminando com a entrada em vigor da OMC, em janeiro de 1995. É um sistema que determina o modo pelo qual as divergências comerciais entre os membros devem ser resolvidas, como se fosse uma espécie de código processual, no qual estão fixadas as regras e os procedimentos que devem ser levados a efeito no julgamento de uma disputa comercial.

É o sistema responsável pela efetividade que pode ser atribuída à Organização, pois assegura previsibilidade e segurança nas relações jurídicas entre os seus Estados-Membros. As contradições com as quais convive o comércio internacional, essencialmente no que tange ao binômio liberalização-protetionismo, não são algo difícil de se verificar, bastando para isso, prestar atenção às notícias veiculadas pelos jornais e noticiários, onde se observa facilmente que os maiores preconizadores do livre comércio, coincidentemente os de maior poderio econômico, são também os que mais protegem seu mercado doméstico.

No artigo 1º, há a delimitação de uma circunscrição de aplicabilidade do acordo, definindo-se que suas regras e procedimentos se aplicam para solucionar diferenças a respeito dos acordos enumerados no Apêndice 1 (um) do Tratado de *Marrakesch*. Esses acordos, designados como abrangidos, a título de exemplo, são o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de Mercadorias (GATT's), sobre Propriedade Intelectual (TRIP's), sobre Serviços (AGS's), Acordo Antidumping, entre outros. Além disso, é responsável também pelas controvérsias advindas de direitos e obrigações decorrentes do acordo constitutivo da organização e do próprio acordo sobre solução de disputas, considerado, isoladamente ou em conjunto, a outros acordos abrangidos.

No que tange a esses últimos, observa-se que pelo menos alguns deles possuem regras e procedimentos próprios de resolução de diferenças, de forma que a aplicação das regras do entendimento em questão, não poderão suplantar os benefícios que as partes possam auferir com a observância dos primeiros, tanto que quando verificado um conflito entre normas de acordos do Apêndice 1 (um) e o entendimento sobre solução de diferenças, aqueles deverão prevalecer. Essa regra bem se filia a uma outra que nos é bastante familiar, segundo a qual *lex specialis derogat lex generales*, no sentido de que as regras formuladas nos acordos, acerca dos quais há uma divergência, devem ser aplicadas com prioridade, por tratarem da matéria com maior especificidade, lançando-se mão das regras do entendimento somente quando, com o uso restrito das primeiras, a controvérsia continuar sem solução.

Esse tipo de medida estirpou, como suscitado no item anterior, com o voto de consenso, substituindo-o pela formação de painéis, o que elimina o requisito de concordância da parte contratante acusada. Todavia, a formação do painel deverá ser precedida de consultas entre as partes relevantes e, estas consultas deverão tomar lugar dentro de trinta dias da solicitação de um membro e se não forem satisfatórias, a parte prejudicada poderá requerer a abertura de painel. A abertura de painéis é realizada pelo Órgão de Solução de Controvérsias (OSC).

Segundo Barral (2002), os painéis estão limitados a examinar as questões a ele submetidas e estabelecer conclusões que auxiliem a OSC a fazer recomendações ou emitir decisões. Assim, conclui-se que a sua competência quase-jurisdicional não o autoriza a estender-se em nada além desses termos.

O art. 2º institui o OSC, que autoriza a criação de painéis a menos que, por consenso, decida-se não o fazer; adota o relatório do painel ou aquele elaborado pelo órgão de apelação; acompanha a implementação das recomendações sugeridas pelo relatório do painel, determinando se há obediência às normas da OMC; por último, autoriza a imposição de sanções aos Estados que não se adequarem ao relatório.

O art. 3º traz disposições gerais sobre o sistema, observando-se que muitas delas têm um cunho mais moral, quanto ao comprometimento dos Estados-partes no funcionamento adequado do mecanismo, do que material, relativamente aos procedimentos propriamente ditos. Nessa seara está a descrição dos objetivos colimados pelo sistema de solução de

diferenças e uma espécie de regras de conduta que devem ser seguidas pelas partes como pressuposto de sua boa-fé.

No art. 4º há a previsão das consultas, fase inicial da solução de uma controvérsia. Em um primeiro momento, a parte que entende estar sendo prejudicada pelas práticas levadas a efeito por outra, dirige a esta última um requerimento de consultas, que deverá ser respondido nos dez dias seguintes à data do recebimento. Em seu inciso 10, estabelece-se que deverá ser concedida atenção especial aos problemas e interesses peculiares àqueles membros considerados países em desenvolvimento. Essa é uma daquelas disposições antes aludidas, que, em princípio, podem ter sua efetividade limitada ao discurso, o que, aliás, resta demonstrado pela falta de utilização de tal dispositivo, mesmo pelos próprios países interessados, tanto ao demandar outro Membro quanto ao defender-se acerca de uma demanda proposta.

As partes podem lançar mão dos procedimentos de bons ofícios, conciliação e mediação, os quais serão instaurados voluntariamente, mediante acordo entre as partes, característica que lhes é indissociável, podendo começar e terminar em qualquer momento do litígio. Ao final, a parte reclamante pode demandar o estabelecimento de um grupo especial, sendo também possível que tais formas tradicionais de solução de litígios continuem durante o prosseguimento do procedimento pelo grupo especial, o que depende exclusivamente do que convencionarem as partes. Observa-se que, levados a efeitos os procedimentos em questão, dentro dos 60 (sessenta) dias após a notificação de consultas, havendo consenso entre as partes a respeito da impossibilidade de êxito das negociações, a parte reclamante ficará, desde já, autorizada a pedir a instauração do grupo especial.

Desse modo, constata-se que duas fases podem preceder a instauração de um painel, ambas de cunho diplomático. Uma delas obrigatória e outra facultativa; sendo que esta última pode ser adotada em qualquer fase do procedimento, inclusive após a adoção do relatório pelo OSC, na fase de implementação das decisões. Para que seja estabelecido um grupo especial, como antes mencionado, a parte reclamante assim deve requerer frente ao OSC, sendo que tal requerimento deve ser apresentado por escrito, contendo esclarecimentos sobre as consultas realizadas, as medidas contestadas e o fundamento jurídico da controvérsia.

Uma das vantagens desse sistema é que qualquer terceiro Estado-Membro, interessado em uma disputa, poderá fazer-se ouvir pelo respectivo painel e submeter considerações de seu interesse, que estarão refletidas no laudo arbitral. Não menos importante é a vedação da possibilidade de bloqueio do relatório do painel, devido à inserção da regra do consenso negativo, ou seja, um relatório só poderá ser rejeitado se houver consenso quanto à rejeição (art. 16.4 para relatórios dos painéis e art. 17.14 para relatórios do Órgão de Apelação (OAp), ambos dispositivos do ESC).

No art. 7º, há a designação do mandato padrão, do grupo especial, a ser instaurado, sendo, porém, facultado à parte demandante que solicite sua constituição com base em mandato diverso. Esse mandato especial, assim designado no entendimento, deverá ser explicitado pela parte reclamante em seu requerimento de instauração do Grupo Especial (GE). Também há possibilidade do mandato ser estabelecido pelas partes, em consenso, ou pelo Presidente do GE, autorizado pelo OSC, em consulta com as partes. Cabe ressaltar que o alcance do mandato, ou seja, sobre o que cabe ou não ao GE examinar, bem como a forma de fazê-lo, é algo que pode ser alegado na demanda, como uma forma de preliminar de mérito.

O art. 8º traz elementos acerca da formação dos grupos especiais, que contarão, em princípio, com três integrantes, os quais serão escolhidos entre uma lista de pessoas suficientemente habilitadas para a atividade, sendo vedada a participação de nacionais dos países contedores. A nomeação dos integrantes ficará a cargo do Presidente do OSC, podendo as partes, eventualmente, se oporem a esta escolha. Quando um dos litigantes for um país em desenvolvimento, mediante o requerimento desse, um dos integrantes do GE deverá ser nacional de um país também em desenvolvimento. Uma prerrogativa semelhante, constante do art. 12-11, levando em conta a condição menos favorecida de um ou mais litigantes, é verificada no trato diferenciado que deve ser empregado pelo GE no exame do caso e que deve ser explicitado no seu relatório, procedimento também raramente levado a efeito.

Com relação ao art. 9º, tem-se a previsão a respeito da possibilidade de um único GE examinar um caso onde haja pluralidade de reclamantes, podendo haver prolação em separado dos relatórios, caso assim requeira uma das partes. A função do GE é avaliar os fatos e a aplicabilidade dos acordos abrangidos aos quais forem pertinentes, observando se há

conformidade entre eles e formulando conclusões a respeito. Para atender a esses fins, será estabelecido um calendário de trabalho, estipulando datas de audiências com as partes, entrega de suas comunicações escritas e formulação de suas manifestações orais. Em regra geral, o período entre a data do estabelecimento do GE e da distribuição de seu relatório definitivo ficará restrito a 6 (seis) meses, não podendo de forma alguma exceder a 9 (nove) meses.

Será distribuído um relatório provisório, a respeito do qual as partes na controvérsia poderão fazer suas observações, que serão analisadas pelo GE, o que configura a denominada fase intermediária de reexame, aludida no art. 15. Caso inexistir manifestação a respeito, o relatório provisório se consubstanciará no relatório definitivo. O acordo também prevê a possibilidade de suspensão dos trabalhos do GE. Esse prazo, porém, não poderá exceder 12 (doze) meses, sob pena de se fazer necessária à instauração de um novo procedimento. O GE tem liberdade de obter informações a respeito de qualquer Membro, pessoa ou entidade que julguem convenientes, podendo, inclusive, ser assessorados por especialistas nas matérias às quais lhes foram submetidas.

O posicionamento adotado por cada um dos componentes do GE é confidencial, assim como as deliberações realizadas pelo grupo na formulação de seu relatório. Dessa forma, as partes recebem o parecer pronto, sem participar do processo deliberativo. Pode-se dizer que essa característica do processo apresenta dois aspectos contrapostos. Se por um lado há uma impressão de obscuridade no procedimento, pois não se sabe ao certo o que realmente foi levado em conta na elaboração do relatório; por outro lado, caso o posicionamento de cada integrante fosse conhecido a cada novo painel, os litigantes o levariam em consideração, podendo causar um grande conflito, por razões óbvias, no momento da instituição de um novo grupo especial, pois todo aquele indicado a integrante, que outrora tivera um posicionamento contrário, genericamente falando, às pretensões de um dos novos contendores, seria duramente refutado pelo seu oponente.

Depois de prolatado o relatório, ele será distribuído às partes e também aos outros Membros da OMC, sendo que todos poderão opor objeções por escrito. O relatório, para surtir efeitos, deverá ser examinado e adotado pelo OSC, procedimento ao qual as partes poderão participar, o que denota uma maior publicidade nesta fase. Isso, contudo, não tem maior importância, pois se trata de procedimento quase automático, no qual a participação ou não

das partes, em nada ou em muito, pouco interferirá. O prazo para a adoção é de 60 (sessenta) dias após a data da distribuição do relatório aos Membros, sendo que tal não se concretizará caso uma das partes na contenda apresente uma notificação formal ao OSC aludindo sua intenção de apelar, de forma que o aludido órgão somente levará em conta o relatório para fins de sua adoção após a conclusão do exame pelo OAp.

Observa-se que o OSC tem uma função meramente administrativa nessa fase da resolução do litígio, visto que não emite qualquer espécie de opinião valorativa a respeito dos fatos e alegações das partes, antes de concluído o exame respectivo pelas duas instâncias de julgamento.

Sem sombra de dúvidas, a OMC, em prestígio ao princípio do duplo grau de jurisdição, um dos alicerces primordiais do Direito, institui um OAp, também conhecido como *panel reports*. Essa criação vem a fortificar o adensamento da juridicidade dentro da OMC, constituindo um verdadeiro tribunal de segunda instância, competente para fazer uma revisão do fundamento jurídico da decisão tomada pelo painel, ocupando-se apenas da adequação dos fatos às conclusões. As deliberações são confidenciais, sem que as partes estejam presentes no momento em que o relatório é redigido, sendo que as opiniões dos integrantes do OAp também são anônimas.

Havendo ou não apelação, caso o relatório conclua pela inconformidade entre medidas contestadas e os respectivos acordos pertinentes, trará recomendações ao Membro demandado para adequá-las, bem como sugerirá o modo de fazê-lo.

Examinando-se o ESC, verifica-se a ausência de qualquer alusão ao instrumento processual da reconvenção, o que poderia ser visto como uma deficiência do sistema. Por outro lado, porém, deve-se ter em mente que se tal possibilidade fosse facultada às partes, o prazo para a conclusão do procedimento seria muito maior; o que, evidentemente, levaria muitos Membros, principalmente os sabedores de sua condição de infratores dos acordos abrangidos, bem como os tecnicamente mais preparados, a lançar mão desse instrumento, como um artifício para mais facilmente dissuadir a parte contrária a, quem sabe, entabular um acordo que talvez não lhe fosse tão favorável, por receio da decisão a respeito da matéria alusiva à demanda contraposta, ou, simplesmente, atrasar a conclusão da demanda, obtendo assim o maior benefício possível com a política comercial objeto de contestação.

Após a adoção do relatório inicia-se a fase de aplicação pela parte demandada, das resoluções e recomendações que foram estipuladas; e a responsabilidade pelo seu monitoramento é atribuída ao OSC, no que, talvez, seja sua principal função.

Essa é a fase que se pode denominar como de execução das recomendações e resoluções emanadas dos relatórios prolatados pelo GE ou pelo OAp. O primeiro passo é a comunicação ao OSC pelo país demandado, ao qual foi dirigida a recomendação sobre suas intenções a respeito da adequação da política comercial reprimida, bem como os prazos necessários para fazê-lo. Em não sendo possível a adoção imediata das medidas sugeridas, conforme recomendado no relatório, será estabelecido um prazo razoável para o respectivo cumprimento.

Esse prazo razoável poderá ser proposto pelo Membro demandado, sob a condição de que seja aceito pelo OSC, ou mutuamente convencionado entre as partes, sendo necessário que assim ocorra nos 45 (quarenta e cinco) dias seguintes à data de adoção do relatório, ou ainda, caso nenhuma das alternativas anteriores se verifique, o prazo será determinado por arbitragem, obrigatoriamente dentro dos 90 (noventa) dias seguintes à adoção do relatório.

Quando o demandado prevarica na implementação de recomendações e resoluções, pode ser penalizado pela utilização de compensações e suspensão de concessões, que se consubstanciam em medidas voluntárias, temporárias e que deverão ser autorizadas pelo OSC para sua execução por parte do Membro demandante.

Esse é o último recurso ao qual pode lançar mão um Membro que se veja prejudicado por outro, em face da inobservância dos acordos celebrados aos cuidados da OMC. Deve-se salientar que não é automática a implementação desse recurso. O Estado demandante deverá requerer a aplicação de compensação ou suspensão de concessões ou outras obrigações e deve ser autorizado a assim proceder.

A obtenção dessa autorização, contudo, é aspecto bem mais delicado do que pode parecer, em uma primeira impressão. Inicialmente, deve-se levar em conta que a implementação das recomendações e resoluções originadas do relatório serão sempre preferidas ao uso de práticas retaliatórias, mesmo que autorizadas. Sendo assim, não é difícil prever que os esforços serão sempre contra a sua realização.

A primeira problemática vem ainda antes da questão da sanção aplicável, mas no momento em que há discordância entre as partes a respeito da implementação regular das resoluções e recomendações, ou seja, se as medidas adotadas para lhe darem pleno e regular cumprimento estão em conformidade com os acordos abrangidos.

A parte demandada pode afirmar que no prazo estabelecido, cumpriu integralmente com as medidas que lhe foram recomendadas, enquanto a demandante pode afirmar que as medidas foram de encontro ao disposto em determinado acordo, de forma que as resoluções e recomendações não foram satisfeitas. A decisão a respeito, a fim de aferir-se se houve regular satisfação das recomendações por parte do Estado demandado, ficará a cargo do que se pode chamar de painel de revisão, o qual, em princípio, será formado pelo mesmo grupo especial que examinou a questão originalmente.

Esse recurso foi utilizado, por exemplo, pela Índia contra as Comunidades Europeias, no contencioso denominado **CE – Direitos Antidumping sobre as Importações de Roupa de Cama de Algodão originárias da Índia**, onde esse país, entendendo que as medidas determinadas pelo painel e pelo OAp original não haviam sido regularmente implementadas, pugnou pela instauração de um novo painel, em conformidade com o art. 22-5 do ESC, de cujo relatório interpôs apelação para o OAp, a fim de ver declarado que as medidas levadas a efeito, de fato, não foram adequadas, posto que em desconformidade com o Acordo Antidumping (um dos acordos abrangidos).

Nesse exemplo, se verifica que o primeiro impasse para a efetivação de qualquer contramedida pode ser o desacordo das partes acerca do cumprimento ou não das resoluções e recomendações contidas nos Relatório adotado pelo OSC. Se isso ocorrer, pode demandar praticamente à instauração de um novo procedimento, o que, evidentemente, acarretará um prazo ainda maior para a elisão dos prejuízos decorrentes da política contestada.

Outro problema é a definição dos níveis de compensação ou suspensão de concessões ou outras obrigações. Caso as partes não acordem a respeito, a questão será decidida por arbitragem. Veja-se que é a segunda oportunidade que esse recurso de solução de controvérsias aparece no mecanismo em estudo, somente na fase de execução.

Esse procedimento foi instaurado face à ausência de acordo entre Brasil e Canadá sobre as contramedidas pretendidas pelo primeiro contra o segundo, já que esse, de plano,

afirmou ao OSC que não pretendia levar a efeito as recomendações e resoluções que lhe foram endereçadas, sendo que em dezembro de 2002 foi distribuído um laudo arbitral, concedendo ao Brasil o direito de retaliar comercialmente o Canadá em aproximadamente US\$ 247 (duzentos e quarenta e sete) milhões.

Quanto à prática propriamente dita de contramedidas, deve-se ainda levar em consideração que a retaliação deve figurar no mesmo segmento em que houve o reconhecimento de violação, anulação ou redução de vantagens ao Estado demandante. Esse é o princípio geral que deve ser seguido. Retaliações em outros setores ou em outros acordos somente poderão ser admitidas, se comprovada a ineficácia do procedimento mediante a aplicação do princípio antes referido e desde que demonstrada a existência de circunstâncias suficientemente graves. Além disso, o acordo, em cuja base se pleiteia a retaliação, não pode proibi-la.

Além da utilização do procedimento aqui sucintamente descrito, pode-se ainda lançar mão da arbitragem, mencionada como arbitragem rápida no art. 25, para a solução de uma controvérsia no quadro da OMC, quando as questões sobre as quais se busca uma solução estão claramente definidas pelas partes. Evidentemente, o recurso a esse procedimento só será possível mediante o acordo mútuo dos litigantes.

Posto isso, faz-se necessário uma análise da importância de cada órgão decisório dentro da OMC. Há a Conferência Ministerial, órgão máximo da OMC, composto por representantes de todos os seus membros, com previsão de reuniões em intervalos não superiores a dois anos, para tomar decisões sobre todos os assuntos compreendidos no âmbito de qualquer um dos Acordos da OMC. Em seguida, o Conselho Geral, que é o principal órgão executivo da OMC, composto pelos chefes das delegações dos Países-Membros com sede em Genebra, ou seus substitutos. O Conselho Geral recebe orientação e as grandes linhas de atuação da OMC, através da Conferência Ministerial, e tem a função de supervisionar a operação do sistema multilateral de comércio, discutir e aprovar regras de procedimento, regras organizacionais e institucionais relativas a seu trabalho, bem como dos diversos Conselhos (Conselho sobre o Comércio de Bens, Conselho sobre o Comércio de Serviços e Conselho sobre Direitos da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio) sob sua

responsabilidade, desempenhando, ainda, as funções do Órgão de Solução de Controvérsias e do Órgão de Revisão das Políticas Comerciais.

É notadamente claro que toda a credibilidade trazida pelo novo sistema de solução de controvérsias decorre do seu amplo uso, desde a criação da OMC, do alto grau de implementação das determinações do OSC e da concordância, expressa no ESC, de todos os Estados-Membros, no sentido de ser o sistema de solução de controvérsias da OMC, o único recurso para resolver disputas relativas aos acordos da OMC por ele abrangidos (art. 1º do ESC).

Muito embora a teoria seja perfeita e, se corretamente empregada, funciona incomensuravelmente de forma equânime, hoje em dia não é o que ocorre. A maior barganha político-econômica, no setor do *Agrobusiness*, enfrentada hoje pelos países pobres ou em desenvolvimento é, sem sombra de dúvidas, a política protecionista das grandes potências.

Como estudado em capítulos anteriores, o emprego de subsídios é que acabam por atravancar o crescimento dos países mais necessitados. Não fosse o desforço despendido pelo G-22, a conjuntura mundial seria bem diferente do que se vê atualmente. Indubitavelmente, os países menos desenvolvidos também deverão adequar-se à realidade do sistema multilateral, especialmente no que tange à dotação de recursos humanos capazes de auferir do sistema tudo o que ele pode proporcionar. Só assim haverá possibilidade de competitividade dentro do cenário internacional.

E mais, apesar de algumas imperfeições em seu bojo, não é necessária uma emenda ao texto do ESC ou até mesmo do Tratado de *Marrakesch*, mas sim, o emprego do texto acordado na íntegra, de forma equânime, precisa, pela OMC e seus órgãos.

## 5 A NOVA LEI DO COMÉRCIO

### 5.1 A equação da economia mundial

O Banco Mundial (1991) apud Salama e Valier (1997) traz uma assertiva distinguindo o Estado e o mercado como entidades separadas e independentes, mas que se complementam. Diz ainda que: “Cada uma delas tem um papel importante e específico a desempenhar” (BANCO MUNDIAL, 1991 apud SALAMA e VALIER, 1997, p. 131).

Melhor entendimento seria, nas palavras de Salama e Valier (1997, p. 131), que:

O mercado desempenha o papel essencial, determinante, na formação e na evolução das relações sociais. Um mercado que se auto-regula, sob a ação dos comportamentos comerciais dos indivíduos. Este conjunto de idéias constitui precisamente um dos temas essenciais do liberalismo.

Afora esse entendimento, é de comum acordo que o mercado exerce um papel determinante na formação da sociedade. Na concepção de Hayek (1993) apud Salama e Valier (1997), as relações comerciais são as relações fundamentais da sociedade, na medida que garantem a existência e a manutenção do elo social. Não há dúvidas, ser esse um liberalismo extremamente radical, pois acaba afirmando que o ato comercial é o ato constitutivo da sociedade.

Tomando por base um liberalismo social, tem-se nas idéias de Rawls (1993) apud Salama e Valier (1997), que o mesmo mercado citado supra, constitui o elemento essencial da constituição das relações sociais. Assim, conclui-se que o mercado é a manifestação espontânea da sociedade. Através das duas premissas, chega-se a conclusão de que o mercado acaba por influir na formação da sociedade, quer constituindo-a, quer estabelecendo suas formas de relações. Isso tudo faz-se necessário para que se torne mais fácil o conhecimento de um caminho para a construção de uma economia global equânime.

Em se tratando de *Agrobusiness*, tem-se a falsa dicotomia, que o contrapõe à agricultura familiar, presente na maior parte dos países pobres, bem como, dos que compõe o G-22. O *Agrobusiness* é comumente apontado como um setor eficiente, exportador, que advoga o livre comércio e seria supostamente comandado pelos grandes produtores rurais e por grandes corporações de insumos agropecuários e processamento de alimentos. Na outra ponta, estaria a agricultura familiar, representada pelos pequenos produtores e pelas pequenas agroindústrias a eles acopladas, que seriam melhores empregadores de mão-de-obra e distribuidores de renda, mas que careceriam de subsídios e proteções permanentes, justificados pelas suas externalidades sociais e ambientais.

A agricultura familiar é, portanto, apenas um segmento central do *Agrobusiness*, na medida em que representa boa parte da produção agropecuária, que no caso do Brasil é: 84% (oitenta e quatro por cento) da farinha de mandioca, 97% (noventa e sete por cento) do fumo, 67% (sessenta e sete por cento) do feijão, 58% (cinquenta e oito por cento) da carne, 52% (cinquenta e dois por cento) do leite, 49% (quarenta e nove por cento) do milho, 40% (quarenta por cento) das aves e ovos, 32% (trinta e dois por cento) da soja e 31% (trinta e um por cento) do arroz. Em artigo publicado no Jornal “Valor Econômico” (in: <<http://www.valoreconomico.com.br/?show=indexx&time=1129258800>>), em 14 de junho de 2005, o ministro do Desenvolvimento Agrário, Miguel Rossetto, se vale das estatísticas acima, retiradas do já antigo Censo Agropecuário 1995/1996, para pleitear a necessidade de maior proteção para os agricultores familiares, por meio de subsídios diretos e proteções de fronteira, com base no conceito de “soberania alimentar”.

Os subsídios são, de fato, necessários para manter a agricultura familiar dos países desfavorecidos; poucas coisas seriam mais nefastas para ela do que a ampliação do protecionismo internacional travestida no conceito de “soberania alimentar”. Mas esse quadro não sofre ameaça, vez que as tarifas já se encontram consolidadas dentro da OMC e poderão sofrer cortes mínimos. Como no caso do Brasil que, tem tarifas agrícolas consolidadas em 35% (trinta e cinco por cento) e 55% (cinquenta e cinco por cento), sendo que aplica tarifas da ordem de apenas 11% (onze por cento). Ou seja, cortes profundos nas tarifas consolidadas não afetarão o nível corrente de importações do País. Além disso, 65% (sessenta e cinco por cento) das importações agrícolas brasileiras entram no Brasil com tarifa 0 (zero) ou muito baixa,

devido aos acordos preferenciais no âmbito do Mercosul e com outros países latinos. Fica claro que, A Rodada de *Doha* não vai alterar esse quadro.

Ademais, o *Agrobusiness* já recebe apoio da sociedade brasileira por meio de taxas de juros subsidiados nos créditos de custeio e de investimento. No caso da agricultura familiar, os juros nominais dos programas de governo variam entre 1% (um por cento) e 7,25% (sete, vinte e cinco por cento) ao ano, além de um generoso bônus para “bons pagadores” que pode chegar a 46% (quarenta e seis por cento) do montante principal. Desse modo, pode constatar-se que o emprego de subsídios em países pobres ou PED’s acaba por alavancar o setor do *Agrobusiness*.

Em suma, para a consecução de uma economia global equânime, necessário seria o emprego de subsídios tão somente quanto aos PED’s ou países pobres, vez que os países ricos, a exemplo do G-8, através dos subsídios, acabam por financiar por completo a agricultura nacional, tão somente na pretensão de tornar-se competitivo, o que é uma prática desleal.

Em razão dos fatos lançados no início desse tópico, fica claro que se o mercado dos PED’s ou países pobres tornar-se competitivo, haverá uma influência tamanha em sua sociedade, que passará a ter maiores rendimentos, com a implantação de uma política igualitária entre indivíduos, ocasionando, por conseguinte, um desenvolvimento não só de ordem social, mas, principalmente, de ordem econômica, o que é tão almejado por todos.

## **5.2 A Rodada *Hong Kong* e suas expectativas**

A OMC realizará em *Hong Kong*, na China, entre os dias 13 e 18 de dezembro do corrente ano, já sob a direção-geral do francês *Pascal Lamy*, a 6ª (sexta) Conferência Ministerial decisiva sobre a rodada de *Doha*. Em acesso a mercados, o principal ponto a ser negociado é a fórmula de redução tarifária. Já está estipulado que esta deve se compor de diferentes níveis (*tiered*) que para o G-22, nos países desenvolvidos, não deve ser superior a 100% (cem por cento). No Japão, por exemplo, há tarifas de 800% (oitocentos por cento). Para os países em desenvolvimento, o G-22 sugere quatro bandas tarifárias – de 0 (zero) a 30%

(trinta por cento), 31% (trinta e um por cento) a 80% (oitenta por cento), 81% (oitenta e um por cento) a 130% (cento e trinta por cento) e acima de 131% (cento e trinta e um por cento). A tarifa máxima deveria ser de 150% (cento e cinquenta por cento). Os membros do G-10, entre eles Japão e Suíça, se opõem à fixação de um teto tarifário.

Também são necessários entendimentos em relação ao número de linhas tarifárias na fórmula, o percentual mínimo (*threshold*) para cada linha e a elaboração quanto ao grau de cobertura dos produtos sensíveis, que no entendimento do G-22, para os países desenvolvidos, a criação de cinco bandas: de 0 (zero) a 20% (vinte por cento), de 21% (vinte e um por cento) a 40% (quarenta por cento), de 41% (quarenta e um por cento) a 60% (sessenta por cento), de 61% (sessenta e um por cento) a 80% (oitenta por cento), e acima de 80% (oitenta por cento). O percentual de corte em cada faixa deverá ser negociado em *Hong Kong*.

Em relação ao apoio interno, o principal objetivo é estabelecer uma estrutura de fórmula de diferentes níveis para a redução de todas as formas de apoio distorcivo ao comércio, inclusive os de “caixa azul”. O ponto fundamental, no que diz respeito à competição nas exportações, é estabelecer a data limite para a eliminação dos subsídios a exportação, já lançada pelo G-8.

Fora apresentada a fórmula em bandas, o que provoca divergências entre os países e as coalizões. Os EUA sugerem o uso da Fórmula Suíça (corte linear das tarifas) em cada banda, enquanto a UE e o G-10 (Bulgária, Islândia, Israel, Japão, Liechtenstein, Ilhas Maurício, Noruega, Suíça, Coreia do Sul e Taiwan) preferem a Fórmula Rodada Uruguai (de interesses defensivos) em cada banda. Austrália, Brasil e Argentina, entre outros, embora saibam que a Fórmula Suíça é aquela de maior interesse ofensivo, reconhecem que é preciso buscar uma fórmula mais conciliadora sem, no entanto, perder ambição em termos de abertura de mercado.

Os maiores opositores da Fórmula Suíça são o G-10, a UE e a Índia. Os que rejeitam a Fórmula Rodada Uruguai são os EUA, o Grupo de *Cairns* e parte do G-22 (os mesmos países que pertencem a *Cairns*, entre eles, o Brasil). Muitos países em desenvolvimento parecem simpatizar com a Fórmula Rodada Uruguai, se não for encontrada uma solução que acomode suas sensibilidades.

Já os EUA, Austrália, Brasil, Argentina, Canadá e Chile, entre outros, opõem-se à Fórmula Rodada Uruguai, argumentando que os produtos sensíveis e especiais já estarão cobertos por tratamentos diferenciados. Mais do que isso, aquela fórmula confere flexibilidade adicional para os países protecionistas.

O G-10 e a UE querem grande flexibilidade no uso de produtos sensíveis. O argumento principal é que cada país tem suas sensibilidades e, por isso, deve ter liberdade nesse tema. Os exportadores agrícolas insistem na necessidade de se restringir ao máximo a seleção. O G-33 (*Antígua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botsuana, China, Congo, Cote d'Ivoire, Cuba, República Dominicana, Granada, Guiana, Haiti, Honduras, Índia, Indonésia, Jamaica, Quênia, Coreia do Sul, Madagascar, Ilhas Maurícius, Mongólia, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Panamá, Peru, Filipinas, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadines, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzânia, Trinidad e Tobago, Turquia, Uganda, Venezuela, Zâmbia e Zimbábue*) apresentou um documento para cada um desses temas. O grupo defende liberdade na escolha do número de produtos especiais e salvaguardas que protejam o mercado doméstico contra quedas de preços e surto de importação. Os produtos especiais se enquadram em uma categoria não sujeita à quota e sem compromisso de redução tarifária. Os países em desenvolvimento vão poder usar produtos sensíveis, especiais e salvaguardas especiais.

Há grande probabilidade de vitória do Brasil nos contenciosos do açúcar e do algodão, fruto do trabalho do setor privado, como um “novo patamar na Rodada”. Mas, ao mesmo tempo o cenário é preocupante, pois o déficit fiscal nos EUA pode levar a uma reforma “ambiciosa” na política agrícola, mas os produtores americanos fazem forte *lobby* contrário, pois estão viciados em subsídios. Especialistas prevêem desacertos profundos na UE com a rejeição da Constituição Européia pela França e a Holanda.

Deve atentar-se, pois as prioridades européias são o alargamento ou a incorporação dos 10 (dez) novos membros, os países pobres e a OMC. Os cortes na Rodada podem ser feitos a partir de níveis consolidados e não nos níveis aplicados, mas isso será determinado pela dinâmica da negociação.

Quando da 6ª (sexta) Reunião Ministerial da OMC, em *Hong Kong*, haverá necessidade de um encontro mini-ministerial para evitar a repetição do ocorrido em *Seattle* (1999) e *Cancún* (2003), duas Rodadas que ficaram na memória como eventos fracassados.

O Banco Mundial (2003) estima que, se houver de fato uma liberalização completa na Rodada de *Doha*, o impacto sobre o PIB mundial será de US\$ 280 (duzentos e oitenta) bilhões ao ano, a partir de 2015. Isso é a situação ideal, mas um cenário ambicioso e possível seria um aumento de US\$ 87 (oitenta e sete) bilhões no PIB global.

Segundo o presidente do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais, Marcos S. Jank, em declaração sobre as negociações comerciais, publicada recentemente no Jornal “O Estado de São Paulo”, em 05 de julho de 2005, os líderes do G8 se comprometeram a colocar fim aos subsídios à exportação de produtos agrícolas “até uma data final crível” (JANK, 2005, p. A-2). Ainda, afirma Jank (2005) que um complicador na Rodada é a grande concorrência dos acordos regionais e subregionais de comércio ao multilateralismo. A política comercial está avançando por uma rota mais complicada, que são os acordos bilaterais. Hoje, já são 300 (trezentos) os acordos preferenciais.

Afora a complexidade dos obstáculos suscitados, a discussão sobre o tema agrícola é a mais difícil, porque pela primeira vez, em uma rodada multilateral, se negociam a eliminação de subsídios à exportação e a redução do apoio interno. Na área agrícola, a liberalização comercial tem um impacto significativo, pois de 60% (sessenta por cento) a 70% (setenta por cento) dos benefícios da abertura estão amarrados à agricultura.

Destarte, sabe-se que os maiores ganhos para o comércio agrícola advêm da área de acesso a mercados. Daí a importância da liberalização comercial e o corte aos subsídios, para os PED's, especialmente os exportadores agrícolas.

## 6 CONCLUSÕES

Diante de todo o trabalho exposto chega-se a um entendimento de que as negociações em torno dos problemas mundiais são de extrema importância, tanto é verdade que uma negociação tem a possibilidade de avançar mais do que a outra, quer seja na OMC, ALCA ou MERCOSUL. Assim, necessário se faz a existência de um *Global Single Undertaking*, que nada mais é, do que um entendimento global único.

Em razão desse entendimento, é preciso uma união dos acordos firmados no âmbito da OMC, ALCA (quando esta realmente for efetivada como zona de livre comércio) ou MERCOSUL, qual seja, uma decisão de cada órgão, mas que as mesmas cheguem a um denominador comum. Então, nada mais resta a não ser negociar e, para isso, deve haver um estudo aprofundado acerca das características de cada país, é preciso entender para cada produto, qual a dinâmica que se tem por trás, analisando as questões a fundo; somente assim será construída uma posição negociadora forte.

E como abordado no presente, a principal questão atual do acesso a mercados é o *Agrobusiness*. Isso será possível, se for feita uma política em nível global que demonstre a importância da abertura desse ramo de mercado, bem como às barreiras não tarifárias, subsídios e regras de comércio. Afora isso, os países que querem ganhar um acesso a mercados devem começar a sofrer mudanças internas e preparar-se para enfrentar uma economia a nível global. Em razão disso, faz-se necessária uma forte coalizão entre os países que almejam um interesse comum, como é o caso do G-22; são as denominadas forças de coalizão, que fazem frente às grandes potências.

Entretanto, com essas novas coalizões, espera-se que a Rodada *Hong Kong* reste frutífera e não deixe de lado questões primordiais como feito nas anteriores. Outrossim, as questões que devem ter um enfoque embativo nessa Rodada são o corte aos subsídios, a diminuição de barreiras tarifárias e regras de comercialização.

Afora a importância de cada um dos cortes citados supra, sem sombra de dúvidas, o mais importante é em relação aos subsídios, uma vez que não foram enfocados no antigo

GATT e mesmo com OMC, que o substituiu em resposta à política neoprotecionista dos anos 70 (setenta) e 80 (oitenta), nota-se que nos dias de hoje, ainda, não há uma importância substancial dentro das Rodadas. O que tem ocorrido é uma resposta efetiva da OMC, face à contestação dos PED's e países pobres, com uma imposição de corte nos subsídios aos países desenvolvidos, o que acaba por alavancar a Rodada *Doha* e reduzir as diferenças assimétricas entre os países desenvolvidos e os PED's e países pobres.

Isso decorre do mecanismo de solução de controvérsias, esmiuçado nesse trabalho, que mostra a importância desse instituto dentro da OMC, ou melhor, deixa clara a sua imprescindibilidade para que os acordos firmados entre os Estados-Membros tenham efetividade. Embora algumas imperfeições, a criação desse mecanismo, como visto outrora, trouxe uma jurisdicionalização ao sistema, ou seja, passou-se a haver previsibilidade e segurança jurídica nas relações comerciais multilaterais.

No entanto, deve haver uma especialização dos PED's e países pobres, que buscam a efetividade do sistema. Essa especialização deve ser revestida de um bom aproveitamento desses mecanismos, tornando-os hábeis quando das negociações e repressões. Não resta caminho a ser seguido, para uma equação, a não ser esse.

Por fim, o estudo e o debate a respeito do presente projeto levam a instrumentos indispensáveis à formação de um pensamento global, onde todos os países poderão discutir, de forma isonômica e concreta, suas ambições e disparidades, para que seja construída uma economia global, unitária, e, sobretudo, igualitária.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMORIM, Celso. Proposta do G-20 tabulada para a V Reunião Ministerial da OMC. **G-20 Proposals**, Cancún, set. 2003. Disponível em: <[http://www.g-20.mre.gov.br/conteudo/proposals\\_Cancun01.pdf](http://www.g-20.mre.gov.br/conteudo/proposals_Cancun01.pdf)>. Acesso em: 09 jun. 2005.

AMSDEN, Alice H. **Industrialization under New WTO Law**. Geneva: Unctad, 1999.

ANDRADE, Maria Inês C. de. **A formação do contrato de compra e venda internacional de mercadorias**. Belo Horizonte: UFMG – Faculdade de Direito, 1992.

AZEVEDO, Álvaro Villaça. **Teoria Geral das Obrigações**. São Paulo: RT, 2001.

BANCO MUNDIAL. **Globalização, crescimento e pobreza**: relatório de pesquisa política do Banco Mundial (Capítulo 2). São Paulo: Futura, 2003. 81-103 p.

BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2002.

BARRAL, Welber. **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio**: negociação, conclusão, prática. 2.ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

BREWER, Thomas L.; YOUNG, Stephen. WTO Disputes and Developing Countries. **Journal of World Trade**, Genebra, v. 33, n. 5, p. 169-182, out. 1999.

CALLIARI, Marcelo. O Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC: Uma Análise à luz da Teoria dos Jogos. In: MERCADANTE, Araminta de Azevedo; MAGALHÃES, José Carlos de. **Solução e Prevenção de Litígios Internacionais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1999. v. 02, p. 385-402.

CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo (Coord.). **Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio? A OMC e o Brasil**. São Paulo: Ltr, 1998.

\_\_\_\_\_. **Os novos blocos econômicos: desafios e oportunidades**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, Centro de Economia Mundial, 1993.

COMPARATO, Fabio Konder. A reforma da empresa (aula inaugural dos cursos jurídicos da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo). **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**. São Paulo, v. 50, p.57-74, abr./jun. 1983.

CONTRATOS internacionais. 3. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

CORRÊA, Luís Fernando Nigro. **O Mercosul e a OMC: Regionalismo e Materialismo**. São Paulo: LTr, 2001.

COSTA, Ligia Maura. **OMC: manual prático da rodada Uruguai**. São Paulo: Saraiva, 1996.

DE KLOR, Adriana Dreyzin et al. **Solução de controvérsias: OMC, União Européia e Mercosul**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2004.

DELICH, Valentina. Developing Countries and the WTO Dispute Settlement System. In: HOEKMAN, Bernard; MATTOO, Aaditya; ENGOSH, Philip (Org.). **Development, Trade and the WTO - A Handbook**. The World Bank. Washington, D. C. 2002. p. 71-80.

DIANNI, Claudia. Brasil pede na OMC retaliação aos EUA. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 06 jul. 2005. Dinheiro, p. B-9.

\_\_\_\_\_. Brasil vence disputa do açúcar na OMC. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 29 abr. 2005. Dinheiro, p. B-7.

\_\_\_\_\_. EUA têm até amanhã para mudar subsídio. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 30 jun. 2005. Dinheiro, p. B-10.

\_\_\_\_. OMC confirma vitória do Brasil no algodão. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 04 mar. 2005. Dinheiro, p. B-9.

\_\_\_\_. Países ricos avaliam proposta de redução de protecionismo do G20. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 13 jul. 2005. Dinheiro, p. B-5.

DIAS, Sérgio Novais. Empresa – Abuso de poder econômico - Proteção ao consumidor. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**. São Paulo, v. 30, n. 84, p.19-34, out./dez. 1991.

EDITORIAL. Vitória na OMC. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 04 mar. 2005, p. B-2.

ELIAS, Paulo Sá. **Alguns aspectos da informática e suas conseqüências no Direito**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 766, p. 491-500, ago. 1999 (RT 766/491).

ENGELBERG, Esther. **Contratos internacionais do comércio**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FINGER, J. Michael; WINTERS, L. Alan. Reciprocity in the WTO. In: HOEKMAN, Bernard; MATTOO, Aaditya; ENGOSH, Philip (Org.). **Development, Trade and the WTO - A Handbook**. The World Bank. Washington, D. C. 2002. p. 50-60.

FOLHA DE SÃO PAULO. **Brasil vence a disputa da Banana na OMC**. São Paulo, 02 ago. 2005. Dinheiro, p. B-12.

\_\_\_\_. **G8 promete fim dos subsídios agrícolas**. São Paulo, 09 jul. 2005. Dinheiro, p. B-5.

FONSECA, José Roberto Franco da. (Org.). **O Direito Internacional no terceiro milênio: estudos em homenagem a Vicente Marotta Rangel**. São Paulo: LTr, 1998.

FREIRE, J. Renato Corrêa; CASELLA, Paulo Borba. **Contratos financeiros internacionais**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1994.

GOLDIM, José Roberto. O Princípio da Precaução. **Bioética**, Porto Alegre, abr. 2002. Disponível em: <<http://www.bioetica.ufrgs.br/precau.htm>>. Acesso em: 09 jun. 2005.

GOYOS JUNIOR, Durval de Noronha. **A OMC e os tratados da Rodada Uruguai**. São Paulo: Observador Legal, 1994.

INSTITUT SERVIER. **La prévention et la protection dans la société du risque: le principe de précaution**. Amsterdam: Elsevier, 2001:15-16, 23-34.

JANK, Marcos S. Agronegócio versus agricultura familiar? **O Estado de São Paulo**. São Paulo, 05 jul. 2005. Dinheiro, p. A-2.

KUYPER, Peter J. O Direito do GATT como um Campo Especial do Direito Internacional: Ignorância, Refinamentos Posteriores ou um Sistema Autocontínente de Direito Internacional? In: CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta. **Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio? A OMC e o Brasil**. São Paulo: LTR, 1998. p. 15-49.

LAFER, Celso. **A OMC e a regulamentação do comércio internacional: uma visão brasileira**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1994.

\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. 168p.

\_\_\_\_\_. **Os novos blocos econômicos: desafios e oportunidades**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, Centro de Economia Mundial, 1993.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Soberania, OMC e Mercosul**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

MACHADO FILHO, Cláudio A. Pinheiro et al. **Agribusiness europeu**. São Paulo: Pioneira, 1996.

MAZZUOLI, Valério de Oliveira. **Direito internacional público: parte geral**. São Paulo: Revista dos Tribunais, IELF, 2004. 220 p.

NASSER, Rabih Ali. **A liberalização do comércio internacional nas normas do GATT – OMC**. São Paulo: Ltr, 1999.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **A home page (www.wto.org) apresenta textos gerais sobre o funcionamento da organização.** [S.l.], [2005?]. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm)>. Acesso em 15 jun. 2005.

PEREIRA, Regina Maria de Souza. **O conceito de anulação ou prejuízo de benefícios no contexto da evolução do GATT à OMC.** Rio de Janeiro: Renovar, 2003. 163 p.

PETERSMANN, Ernst-Ulrich. How to Promote de International Rule of Law? Contributions by the World Trade Organization Appellate Review System. In: **Journal of International Economic Law.** Oxford: Oxford University Press, v. 01, n. 01, p. 25-48, mar. 1998.

PUIG, Carmen Soriano. **O rosto moderno da pobreza global: lições do GATT/OMC: a roda da Uruguai.** Petrópolis: Vozes, 1995. 142 p.

RAINELLI, Michel. **A Organização Mundial do Comércio.** Lisboa, Portugal: Terramar, 1998.

REIS, Geraldo. A Regulamentação Internacional do Setor Têxtil e de Vestuário e a Abertura Comercial: Os seus Impactos para a Indústria Brasileira. In: MERCADANTE, Araminta de Azevedo; MAGALHÃES, José Carlos de. **Solução e Prevenção de Litígios Internacionais.** Porto Alegre: Livraria do Advogado, v. 2, 1999.

ROSSETTO, Miguel. Direito reconhecido aos agricultores familiares. **Valor Econômico,** São Paulo, jun. 2005. Disponível em: <<http://www.valoreconomico.com.br/?show=indexx&time=1129258800>>. Acesso em: 20 jun. 2005.

ROSSI, Clóvis. OMC tenta, de novo, avanço na Rodada Doha. **Folha de São Paulo.** São Paulo, 01 mai. 2005. Dinheiro, p. B-14.

SALAMA, Pierre; VALIER, Jacques; HAYEK, Friedrich. **Pobrezas e desigualdades no terceiro mundo.** São Paulo: Nobel, 1997.

SANTOS, José Alexandre Rangel dos. **Contratos internacionais do comércio.** Campinas: Copola, 1997. 106 p.

SEITENFUS, Ricardo. **Manual das Organizações Internacionais.** 2. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000.

SILVA NETO, Orlando Celso da. O Mecanismo de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio: Análise de Caso – Contencioso Brasil e Venezuela x Estados Unidos. In: MERCADANTE, Araminta de Azevedo; MAGALHÃES, José Carlos de. **Solução e Prevenção de Litígios Internacionais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, v. 1, 1999, p. 195-221.

SOARES, Guido Fernando S. Solução e Prevenção de Litígios Internacionais. In: MERCADANTE, Araminta de Azevedo e MAGALHÃES, José Carlos de. **Solução e Prevenção de litígios internacionais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, v. 2, 1999, p. 11-63.

STIGLITZ, Joseph E. **A globalização e seus malefícios**: a promessa não-cumprida de benefícios globais. São Paulo: Futura, 2002.

THORSTENSEN, Vera; JANK, Marcos S. **O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio**: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997. 228 p.

\_\_\_\_\_. **Comércio Exterior Brasileiro**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

VENTURA, Deisy. **Monografia Jurídica, uma visão prática**. 2. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

VENTURA, Luis Henrique. **Contratos internacionais empresariais**: teoria e prática. Belo Horizonte: Del Rey, 2002. 148 p.