

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

NELSON HORVATH JUNIOR

RODADA URUGUAI: DO GATT À OMC

Porto Alegre

2010

NELSON HORVATH JUNIOR

RODADA URUGUAI: DO GATT À OMC

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria

Porto Alegre

2010

NELSON HORVATH JUNIOR

RODADA URUGUAI: DO GATT À OMC

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovado em: Porto Alegre, 13 de dezembro de 2010.

Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria - orientador
UFRGS

Prof. Dr. Julio Cesar de Oliveira
UFRGS

Profa. Dra. Marcilene Aparecida Martins
UFRGS

Resumo

O presente trabalho tem por objetivo comparar o final da Rodada Uruguai, e a consequente criação da OMC, ao seu início, e verificar se ocorreram melhorias principalmente na elevação do bem-estar social mundial, além de analisar se tais organizações são de fato necessárias. Para tanto, recorreu-se a teorias na área, e após, foram repassadas as principais medidas protecionistas utilizadas e os entraves ao livre comércio. Foi observada a evolução dos acordos, inclusive do GATT, passando por todas suas rodadas. Foram feitos comentários sobre os acordos mais importantes firmados na Rodada Uruguai, tais como agricultura, têxteis, setor de serviços, propriedade intelectual, medidas *antidumping* e salvaguardas, entre outros, e apresentadas as alterações positivas tais como a no sistema de disputas entre países. Como conclusão, foi visto que a Rodada Uruguai obteve um excelente resultado e que, sem dúvidas, as organizações internacionais, tais como a OMC, são extremamente necessárias para um mundo mais justo.

Palavras-chave: Economia Internacional; Rodada Uruguai; GATT; OMC

Sumário

1. Introdução	7
2. Teorias do Comércio Internacional	10
2.1. Sobre o Protecionismo.....	10
2.1.1. Mercantilismo (1500 a 1750).....	12
2.1.2. Georg Friedrich List: Protecionismo à Indústria Nascente (1841)	14
2.1.3. Protecionismo em Prol do Desenvolvimento: Raúl Prebisch (2000).....	15
2.1.4. Novo Protecionismo: Azúa(1986)/ Bhagwati(1988)/ Moraes(1996)/ Lupi(2000).....	16
2.2. Sobre o Liberalismo	18
2.2.1. Adam Smith: Teoria das Vantagens Absolutas (1776)	19
2.2.2. David Ricardo: Teoria das Vantagens Comparativas (1817).....	21
2.2.3. Eli Heckscher e Bertil Ohlin: Teoria das Proporções de Fatores (1919)	23
2.2.4. Excedentes do Consumidor e do Produtor	24
3. Entraves ao Livre Comércio e Esquemas Protecionistas	26
3.1. Barreiras Tarifárias	26
3.2. Barreiras Não-tarifárias	27
3.2.1. Barreiras Burocráticas	27
3.2.2. Barreiras Contra Drogas.....	28
3.2.3. Barreiras Ecológicas.....	28
3.2.4. Barreiras Sanitárias	28
3.2.5. Barreiras Técnicas	29
3.2.6. <i>Dumping</i>	29
3.2.7. <i>Dumping</i> Social.....	30
3.2.8. Licenças de Importação e Exportação.....	30
3.2.9. Quotas de Importação	30
3.2.10. Subsídios	31
3.2.11. Taxas Múltiplas de Câmbio	32
3.3. Entraves ao Livre Comércio	32
3.3.1. Cartéis	32
3.3.2. Oligopólios.....	33
3.3.3. Triangulação	33
3.3.4. Trustes	33
4. O GATT e sua Evolução	35
4.1. A Ideia de Acordos Formais e sua Evolução	35
4.2. O Acordo Formal.....	36
4.3. O Funcionamento do GATT	37

4.4. As rodadas que antecederam à Rodada Uruguai	40
5. A Rodada Uruguai e a OMC	43
5.1. Aspectos Gerais	43
5.2. A Mudança do GATT para a OMC	45
5.3. Quanto aos Acordos e Liberalização do Comércio	47
5.4. Resolução de Disputas.....	50
5.5. As Caixas de Subsídios.....	52
5.5.1. Caixa Amarela	52
5.5.2. Caixa Azul	53
5.5.3. Caixa Verde	53
5.6. Benefícios e Custos	54
5.7. A OMC após a Rodada Uruguai	55
6. Conclusão.....	57
Referências	59
Anexo 1 - Lista de Membros da OMC	62
Anexo 2 - Lista de Observadores da OMC	66

1. Introdução

O comércio internacional está constantemente em ebulição. Os países desenvolvidos se aproveitam de seus poderes econômico e político para oprimir e se beneficiar dos países em desenvolvimento, utilizam-se de técnicas protecionistas, sendo ou para manter seu oligopólio mundial de determinados produtos, ou mesmo, para criarem artificialmente um novo oligopólio. O único real interesse desses países no livre comércio é quando não produzem determinados bens e estão enfrentando dificuldades de importação, onde normalmente acabam por se sentirem injustiçados por um protecionismo específico por parte do país produtor. Os países desenvolvidos pregam o livre comércio, mas abusam dos subsídios.

Do outro lado da balança estão exatamente os países em desenvolvimento, que defendem o livre comércio com concorrência leal e, em alguns casos, um determinado grau de protecionismo como forma de desenvolvimento ou pelo menos para se tornarem mais concorrentes. Os países pobres são os maiores prejudicados com as barreiras impostas pelos países ricos. Os países subdesenvolvidos, constantemente em desvantagem comercial para com os países mais poderosos, contam com a força de organismos internacionais - cito o antigo Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*) e a atual Organização Mundial do Comércio (OMC) - para conseguir alguma vantagem comercial ou pelo menos uma concorrência leal, e ter o sonho de seguir seu caminho de desenvolvimento.

Na verdade, ambos os lados defendem os mesmos interesses, só que apenas os seus próprios. Qualquer nação do mundo quer protecionismo para os seus produtos e livre comércio para suas necessidades. O problema está precisamente aí, os grandes têm protecionismo de muitos produtos, enquanto os pequenos estão ainda correndo atrás para conseguir seu espaço.

A OMC, no meio dessa disputa, tem um objetivo maior: intermediar o combate e procurar o balanço certo entre o protecionismo e o livre comércio, com o intuito de se conseguir um maior bem-estar mundial, que se pode pensar simplesmente como: as pessoas,

indiferente do país, consumindo cada vez mais produtos, em maiores quantidades e por um menor preço. É principalmente com essa ideia que é apresentado o trabalho a seguir. A pretensão é de responder as seguintes perguntas: podemos considerar que com o final da Rodada Uruguai, e a conseqüente criação da OMC em substituição ao até então vigente GATT, se obteve uma vantagem com relação às disputas, principalmente comerciais, entre os países? Podemos aceitar que o mundo, como um todo, realmente ganha com a existência de órgãos, instituições ou acordos internacionais?

O objetivo principal deste trabalho é comparar a situação logo após o final da Rodada Uruguai, quando da criação da OMC, ao que o mundo conhecia no início da Rodada, aonde o GATT era o responsável pelas rodadas de disputas. Identificar como eram os acordos comerciais entre países e como seria possível cobrar algo se algum deles se negasse a fazer o que estava previamente acordado (solução de controvérsias), observar quais eram as questões abordadas pelo GATT e quais passaram a ser abordadas pela OMC, e verificar se é possível obter um bem-estar mundial elevado.

O estudo foi realizado também para podermos analisar se de fato houve uma evolução significativa em diversos aspectos com relação à mudança do GATT para a OMC. Alguns economistas afirmam que a Rodada Uruguai foi a mais importante rodada de negociações já existente, pois os valores movimentados já iriam muito além do que os próprios relatórios do GATT apontavam na época, pelo próprio efeito dinâmico da economia global. Já outros, afirmam que a Rodada Uruguai não se preocupou com os direitos humanos e deixou diversos temas sociais de lado, o que é considerado uma grande falha.

A hipótese defendida consiste em que de fato a Rodada Uruguai terminou com sucesso no que se refere a sua condição inicialmente apresentada e, além disso, pode-se dizer que foi muito além do pretendido, apresentando importantes contribuições para os acordos multilaterais internacionais, passando principalmente pela criação da OMC, organização que, em tese, deva passar a facilitar os acordos entre países, além da constituição de novas regras para as transações entre países em diversas áreas antes nem abordadas, gerando vantagens internacionais globalmente visíveis.

Para tanto, a metodologia utilizada foi baseada na análise da literatura sobre o tema para compreendermos a necessidade da existência do GATT-OMC a partir de sua evolução, e saber como funciona a organização. Tentamos observar o que foi proposto neste trabalho, se de fato ocorreu uma melhora de modo geral nas disputas entre países para consolidar seu mercado e o mundo possa ter uma melhora no bem-estar. Foi verificado em literatura específica: de Economia Internacional, Comércio Exterior e artigos; quando do desfecho da rodada e confrontar com a situação antes vivida pelos países em constante globalização e disputas por melhor situação no Comércio Internacional.

O trabalho compreende os seguintes capítulos: no primeiro é apresentada a evolução das principais teorias na defesa das duas posições - protecionismo e livre comércio -; na segunda etapa são mostradas algumas ferramentas protecionistas, explicando seu funcionamento e entenderemos do porquê de serem combatidas pelos países em desvantagem, juntamente com alguns entraves encontrados no mundo ao livre-cambismo; após, será feito um estudo histórico dos acordos comerciais, a criação do GATT e suas primeiras rodadas de negociações, mostrando o que vem ocorrendo com o mundo e já apresentando o rumo que já estava sendo tomado; na etapa seguinte a Rodada Uruguai é esmiuçada, quais eram suas pretensões, suas dificuldades, e em especial, quais foram os resultados que puderam ajudar a chegar a uma definição sobre o tema; e, no capítulo final, é apresentada a conclusão a que chegamos após a análise detalhada do final da Rodada Uruguai, confrontada com seu início, apresentada via evolução dos acordos comerciais.

2. Teorias do Comércio Internacional

O presente capítulo tem por objetivo apresentar resumidamente a ideia, argumentos favoráveis e desfavoráveis e o mais importante, acompanhar a evolução dos pensamentos sobre as duas correntes que estão constantemente em atrito e concorrendo por espaço real na economia internacional até a atualidade: o protecionismo e o liberalismo (livre comércio). É necessário salientar que cada autor realmente acreditava em sua teoria e em muitos casos, é de suma importância compreender que tal teoria foi formulada em uma época antiga, quando o comércio mundial era bem mais simplificado e longe da atual globalização e problemas modernos encontrados. Veremos que com o passar dos anos, outros autores se utilizam da base teórica de um antecessor histórico e a incrementam para melhor se adaptar à realidade.

2.1. Sobre o Protecionismo

O protecionismo é uma política econômica em que o Estado é bastante intervencionista. O governo dita a política comercial, externa e interna, e controla as importações e exportações. Com o propósito de proteger a economia do país, os governos criam barreiras alfandegárias, quotas de importação ou taxas de câmbio (MAIA, 2008).

O protecionismo, de acordo com Maia (2008) pode ser:

- **agressivo:** quando se assemelha a uma verdadeira guerra comercial;
- **defensivo:** para proteger a produção nacional de *dumping*;
- **moderado:** quando utilizado de forma mais equilibrada.

Os argumentos a favor do protecionismo, por Maia (2008):

- **perigos decorrentes da divisão do trabalho:** a divisão da produção faz com que o país não produza tudo o que necessita, em caso de guerra no exterior, poderiam faltar mercadorias essenciais;

- **dumping**: o país, no liberalismo, fica vulnerável ao *dumping*, o que não ocorre no protecionismo;

- **indústria nacional e economia de escala**: as multinacionais trabalham com base na economia de escala, com isso, reduzem custos e sufocam a indústria nacional. A ideia de benefício ao consumidor é discutível, pois com dificuldades na indústria nacional, surge o problema de desemprego. Alguns defensores do protecionismo dizem que com salário, o povo pode adquirir bens, mesmo custando caro. Sem salário, o povo não pode adquirir bens, mesmo custando barato. Também é necessário levar em consideração, que o protecionismo inibe a formação de trustes, cartéis e oligopólios por empresas estrangeiras;

- **proteção aos recursos naturais**: no liberalismo, a exploração dos recursos naturais é livre. Ocorre que muitos desses recursos são finitos, e uma exploração não supervisionada pelo Estado compromete o futuro;

- **produção de natureza estratégica**: certos segmentos produtivos são considerados de natureza estratégica, portanto, de interesse vital para a segurança do país. Por isso, o país deve produzir alguns bens e alguns serviços, mesmo em condições desfavoráveis, para não ficar dependente ou vulnerável.

Já os argumentos contrários ao protecionismo citados por Maia (2008):

- **divisão do trabalho**: como assinalado anteriormente, a divisão do trabalho pode ser perigosa em caso de guerra, aonde o exportador estrangeiro não poderia fornecer ao importador nacional. Esse argumento ficou bastante prejudicado com a possibilidade de não haver uma nova guerra mundial;

- **acomodação da indústria nacional**: a indústria nacional fica acomodada com o protecionismo. Como não há concorrência e já possui um mercado garantido, a indústria não tem necessidade de melhorar a qualidade do produto;

- **reservas de mercado e monopólios**: o protecionismo permite a formação de monopólios. Como dito por um crítico, “O monopólio é uma cassação de direitos: o direito de o produtor produzir e o direito do consumidor escolher”.

2.1.1. Mercantilismo (1500 a 1750)

O Mercantilismo é considerado como a época de início do capitalismo e, como afirma Kenen (1998), os mercantilistas são considerados os primeiros ensaístas sobre o comércio internacional. Defendiam a ideia de que um país era tão mais rico e poderoso a outro de acordo com a quantidade de metais preciosos que eles tinham em estoque, principalmente ouro e prata. A riqueza e o poder de uma nação estavam intimamente ligados (CARVALHO e SILVA, 2006).

Segundo a visão mercantilista, o Estado deveria tomar as providências necessárias para aumentar o bem-estar de sua população, estimular o comércio e a indústria, vistos como mais importantes que a agricultura, e favorecer as exportações, que é a principal maneira de incrementar o volume de metais preciosos no país (CARVALHO e SILVA, 2006).

Em sua fase inicial, um país mercantilista se usava de políticas bulionistas para atrair o ouro e a prata e mantê-los internamente, proibindo a exportação. Em determinados casos, como a Espanha, a punição imposta a quem exportava os metais preciosos era tão severa que chegava a ser considerada a morte como alternativa (HUNT, 2005).

Após uma época bulionista, os mercantilistas argumentavam que a atração do comércio estava na oportunidade que ele oferecia de se obter um excedente na balança de pagamentos. A vontade de maximizar o ouro e a prata dentro de um país assumiu a forma de tentativas dos governos de possuir essa balança comercial positiva, ou seja, ter mais dinheiro entrando de um país que saindo dele. Além disso, com essas práticas eles teriam sua indústria estimulada (HUNT, 2005; MAIA, 1998; WILLIAMSON, 1988).

Nessa época, surgem os primeiros instrumentos protecionistas conhecidos, as barreiras à importação e subsídios a exportações, exatamente com a intenção de acúmulo de metais preciosos via balança comercial favorável. Essa posição era defendida para equilibrar as contas externas, além de permitir um excedente que poderia gerar uma flexibilidade no futuro permitida por essa acumulação. Outro ponto defendido é o de proteção às indústrias estratégicas, pois nessa época a chance de guerra de fato existia (WILLIAMSON, 1988).

Na França, o mercantilista Jean Baptiste Colbert, ministro de Luís XIV, derrubou as barreiras comerciais internas e subsidiou novas indústrias. Em um decreto, ele ofereceu benefícios para empresas que trouxessem teares de Flandres para a França e treinassem novos tecelões (KENEN, 1998).

Uma das mais importantes políticas destinada a aumentar o valor das exportações e diminuir as importações foi a criação de monopólios comerciais. Um país como a Inglaterra poderia comprar mais barato se apenas um mercador barganhasse com os estrangeiros, em vez de vários mercadores concorrentes. Analogamente, vendiam por preços mais elevados havendo apenas um vendedor ao invés de vários concorrendo e diminuindo o preço para ganhar o freguês. Além do monopólio comercial, os países aplicavam regulamentos, como na Inglaterra, aonde os exportadores que achavam difícil concorrer com os estrangeiros, recebiam devoluções de impostos, e se não bastasse, recebiam subsídios. Ocorria ainda de proibições de exportação de matérias-primas para minimizar o custo dos mercadores-industriais ingleses. A importação também era afetada, algumas mercadorias eram proibidas e em outros casos, os direitos alfandegários eram tão elevados que eram quase eliminadas do comércio (HUNT, 2005).

Kenen (1998) afirmou que é possível encontrar muitas falhas na lógica mercantilista, tendo a principal atacada por David Hume. Afirmava que se um país aumentando sua oferta monetária ao exportar mais do que importar veria seus preços começando a subir, minando assim suas posições competitivas no mercado mundial. Ele passaria a exportar menos, importar mais e exportar dinheiro. David Hume e Adam Smith tentaram provar para os ministros e a coroa que a intervenção por parte do Estado a longo prazo causaria seu próprio fracasso, levando a diminuição da prosperidade nacional.

Para finalizar, Carvalho e Silva (2006) observaram que se todos os países agissem de acordo com o mercantilismo, as economias se fechariam até o ponto em que não importariam nada além do que fosse essencial e não pudesse ser produzido internamente. Chegariam a um ponto aonde as exportações chegariam a praticamente zero, pois para que um país pudesse efetivamente aumentar suas exportações, outros deveriam incrementar as importações. Se todos se fechassem, não haveria comércio. Como lembrou Oliveira (2006b), o mercantilismo via o comércio internacional como um jogo de soma zero.

2.1.2. Georg Friedrich List: Protecționismo à Indústria Nascente (1841)

O economista alemão List desenvolveu uma abordagem crítica à escola clássica de livre comércio. Ele enxergava no protecționismo uma forma de alcançar o fim específico que é o crescimento e desenvolvimento de uma nação forte que pode vir a comerciar num mundo com livre comércio de forma ativa e favorável. Entre países com desenvolvimento semelhante, o livre comércio será benéfico. Ele defendia a ideia de um protecționismo “educador”, no sentido de fortalecer uma nação economicamente para que possa participar com segurança no comércio internacional. Sua crítica se baseava na visão idealista pela qual desconsideravam a existência do Estado entre o indivíduo e o mundo. Tinha a visão do Estado como o promotor das políticas de caráter protecționista que vão construir uma nação forte e desenvolvida enquanto um elemento forte no jogo mundial do poder (ESPÍNDOLA, 2008; KENEN, 1998; OLIVEIRA, 2006b).

List, então, era um defensor do protecționismo em um país onde não se atingiu ainda um desenvolvimento seguro para o livre comércio. Defendia a proteção à indústria nascente como uma intervenção transitória, aonde tão logo o país atingisse o estágio máximo de desenvolvimento, as medidas protecționistas deveriam ser retiradas e a partir daí o livre comércio deveria ser a política adequada a ser utilizada (CARVALHO e SILVA, 2006; WILLIAMSON, 1988).

Porém, List (1983) argumentou que Adam Smith dissimulava a verdadeira política da Inglaterra. Ocorria que, quando um país consegue atingir seu máximo ponto de grandeza é muito comum que ele atire para longe a escada que o permitiu subir, evitando assim que outros se usufruam da mesma escada que ele utilizou e subam atrás dele. Essa técnica de “chutar a escada”, de acordo com ele, é o segredo da doutrina cosmopolita que foi utilizada pelo governo britânico desde Adam Smith. Toda nação que por meio de taxas protecționistas e restrições à navegação estrangeira conseguiu aumentar sua força de navegação e manufatureira, passa então a não ter nenhum outro país que tenha capacidade de manter livre concorrência, passa a pregar às outras nações o livre comércio e afirma que andava por caminhos errados e somente agora conhece a verdade.

2.1.3. Protecionismo em Prol do Desenvolvimento: Raúl Prebisch (2000)

O líder do pensamento cepalino e voz ativa em favor do desenvolvimento dos países pobres, Raúl Prebisch, constrói um modelo macroeconômico de três fatores para as economias subdesenvolvidas, ou periféricas como preferia falar, para poder mostrar a inaplicabilidade dos pressupostos, critérios e conclusões neoclássicas acerca da alocação dos recursos em nível internacional, bem como apresentar a racionalidade econômica do protecionismo como mecanismo de desenvolvimento para a periferia no sistema capitalista (OLIVEIRA, 2006b).

Conforme escreveu Cardoso (1993):

Opondo-se à ideia prevalecente nos meio liberais-ortodoxos que aceitavam a premissa fundamental da teoria de mercado relativa às vantagens comparativas da divisão internacional do trabalho, Prebisch afirma que as relações econômicas entre o Centro e a Periferia tendem a reproduzir as condições de subdesenvolvimento e aumentar o fosso entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. A mão invisível do mercado apareceria, para Prebisch, como madrasta: em vez de corrigir distorções, acentuava-as (CARDOSO, 1993, p. 34).

A economia periférica, segundo Prebisch, era repartida em três setores: um primeiro setor econômico de subsistência, um segundo setor exportador de bens primários e um terceiro setor caracterizado como industrial nascente. Desenvolver significava diminuir o abismo que separa os setores modernos dos arcaicos, melhorando as condições de vida da massa populacional através da sua inclusão nos setores mais dinâmicos da economia (OLIVEIRA, 2006b).

Prebisch notava, ao analisar o ciclo econômico através de estudos empíricos, que havia na realidade uma tendência à deterioração dos termos de intercâmbio das economias periféricas em suas relações com o centro. Fato importante também é quanto às questões organizativas e estruturais presentes nas economias de centro, que ajudavam no processo de impedimento da difusão dos frutos do progresso técnico para o mundo periférico (OLIVEIRA, 2006b).

Quanto à questão da não difusão do progresso técnico, Prebisch (2000) escreveu:

Em geral, o progresso técnico parece ter sido mais acentuado na indústria do que na produção primária dos países da periferia (...). Por conseguinte, se os preços houvessem caído em consonância com o aumento da produtividade, a queda teria

tido que ser menor nos produtos primários do que nos industrializados, de modo que a relação de preços entre ambos teria melhorado persistentemente em favor dos países da periferia, à medida que se desenvolve a disparidade das produtividades. Se houvesse ocorrido, esse fenômeno teria tido um profundo significado (...) os frutos de progresso técnico ter-se-iam distribuído equitativamente no mundo inteiro, segundo o pressuposto implícito no esquema da divisão internacional do trabalho, e a América Latina não teria nenhum benefício econômico em sua industrialização. Antes, haveria uma perda efetiva, enquanto não se alcançasse uma eficiência produtiva igual a dos países industrializados (Prebisch, 2000, p. 81-82).

Prebisch então chegou à conclusão que tanto os frutos do progresso não chegavam à periferia, quanto havia transferência real de ganhos econômicos da periferia para o centro via intercâmbio desigual. Vem aí então, a defesa de Prebisch da industrialização protecionista, deliberadamente planejada e orientada pelo Estado nacional, tendo como fim o desenvolvimento autônomo e independente (OLIVEIRA, 2006b).

Apesar de terem, tanto Prebisch quanto List, a mesma ideia em favor do protecionismo, o protecionismo de List tinha sentido mais educador, onde após a indústria nascente estar afirmada, o protecionismo seria retirado, enquanto Prebisch via o protecionismo como uma política mais ampla e estratégica de desenvolvimento periférico (OLIVEIRA, 2006b).

2.1.4. Novo Protecionismo: Azúa(1986)/ Bhagwati(1988)/ Moraes(1996)/ Lupi(2000)

Existe um novo protecionismo que é negativo para o bom andamento do comércio internacional, é aquele que possui fundamentos estritamente políticos. As medidas protecionistas já conhecidas, especialmente por barreiras tarifárias, dão lugar a barreiras não tarifárias. As nações se utilizam destas medidas protecionistas por meio de justificativas como: meio ambiente, aspectos trabalhistas, segurança alimentar e saúde humana e animal. De maneira alguma desmerecendo a preocupação com esses tópicos, o problema é que os países justificam essas políticas para proteger suas indústrias muitas vezes ineficientes ou obsoletas na tentativa de organizar o comércio internacional (AZÚA, 1986; ESPÍNDOLA, 2008).

A tendência de queda das restrições comerciais derivada do declínio das tarifas foi abruptamente interrompida durante os anos 1970. O efeito de liberalizar as restrições ao

sistema mundial de comércio através da negociação pela redução das tarifas foi seriamente comprometido pelo crescimento das barreiras não tarifárias. Essa nova onda não apenas prejudicou como reverteu em parte o processo de liberalização comercial. Para muitos chega a ser ameaçadora uma mudança no regime internacional de comércio (BHAGWATI, 1988; ESPÍNDOLA, 2008).

Moraes (1996) aborda o crescimento protecionista como uma política de segurança alimentar e social adotada principalmente por EUA, União Europeia e Japão. No seu modo de entender o protecionismo agrícola pode ser interpretado como fruto de fatores psicológicos, ditados por históricas experiências de fome e dependência crônica do mercado mundial de alimentos em épocas de crise. A isso se soma a necessidade real de preservar o emprego rural e reter mão-de-obra no campo, como uma forma de reduzir as disparidades de renda setoriais.

Ele afirma também que o “novo protecionismo” chega a possuir um viés quase que mercantilista, onde a política comercial de restrições à importação e o estímulo ou subsídios para exportações contribuiria para a solução dos desequilíbrios internos. Essas restrições, caracterizadas pelo uso de barreiras não tarifárias, hoje superam em importância o papel das barreiras tarifárias na obstrução do comércio internacional (ESPÍNDOLA, 2008; MORAES, 1996).

Lupi (2000) segue mais ou menos o raciocínio de Moraes (1996). Ele afirma que a motivação para as práticas protecionistas nem sempre são exclusivamente comerciais. Tem uma grande participação da retórica de multifuncionalidade, ou seja, dos aspectos não comerciais relacionados com as políticas agrícolas, aonde envolvem a própria organização social dentro de um país. Preservar comunidades rurais e garantir menores taxas de êxodo para as zonas urbanas têm sido assim tarefas justificadoras de políticas protecionistas.

2.2. Sobre o Liberalismo

De acordo com Maia (2008), eis as principais características do liberalismo:

- **mercado livre**, em que o Estado não intervém de nenhuma forma, inclusive tabelando os preços ou criando barreiras alfandegárias;

- **livre concorrência**, em que os preços se formam em função do próprio mercado, conseqüentemente, sobrevivem somente as empresas eficientes;

- **iniciativa individual**, em que qualquer indivíduo pode exercer a função que quiser, o que não ocorre no regime corporativista;

- **desregulamentação**, em que o Estado deve remover todos os obstáculos legais que cerceiam a atividade econômica;

- **divisão internacional do trabalho**, isto é, os países devem produzir somente o que for economicamente mais conveniente e, por meio do comércio internacional, trocarão seus excedentes. Com isso, haverá diminuição de custos e maior bem-estar social.

Maia (2008) apresenta os argumentos a favor do liberalismo:

- **divisão internacional do trabalho**: se o país A produz trigo mais barato e o país B produz café mais barato, cada um produz o que de mais barato tem e por meio do comércio internacional trocam um bem pelo outro. Dessa maneira, as populações dos dois países se beneficiam, pois passam a pagar menos pelo café e pelo trigo;

- **melhor utilização dos recursos naturais**: os recursos naturais pesam bastante na formação do custo, como cada país possui um clima, solo ou subsolo diferente do outro, isso determina diferença nas produções. O liberalismo permite o uso mais eficiente desses fatores de produção;

- **economias em escala**: os dois argumentos anteriores permitem a produção em escala. Todos esses fatores proporcionam redução de custos, o que por sua vez gera maior

consumo, que por sua vez gera aumento de produção, que por sua vez gera aumento de empregos, e aumento de emprego e custos menores geram bem-estar para o povo. Seus defensores também afirmam que gera mais solidariedade e confraternização internacional.

Maia (2008) também apresenta os argumentos contra o liberalismo:

- **a liberdade escraviza**: alguns economistas argumentam que a liberdade sem controle do Estado, na verdade, escraviza. Em outras palavras, a liberdade sem controle do Estado permite a formação de trustes, cartéis, oligopólios e *dumpings*;

- **conflitos de interesses**: os interesses do Estado e das empresas muitas vezes se tornam conflitantes. Esse fato se tornou maior à medida que cresceram as multinacionais. O Estado se preocupa com a defesa do emprego, qualidade ambiental e balanço de pagamentos, enquanto as empresas apenas se preocupam com o lucro;

- **colonialismo**: o liberalismo provocou o crescimento industrial dos países europeus, particularmente o da Inglaterra. Esta precisava de matérias-primas que tinha insuficiente e pressionava os demais países a não se industrializarem e continuarem apenas como fornecedores de matérias-prima.

2.2.1. Adam Smith: Teoria das Vantagens Absolutas (1776)

Adam Smith, como afirma Maia (2008) é considerado o fundador da moderna economia. Ele publicou em 1776 o seu livro *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, mais conhecido como A Riqueza das Nações, aonde apresentou sua ideia sobre vantagens absolutas e defendia o livre comércio (MAIA, 1998). Como escreveram Carvalho e Silva (2006), ele tinha um objetivo claro, atacar as ideias mercantilistas defendidas pela elite econômica da época. A maior falha do mercantilismo, de acordo com Smith, foi não perceber que uma troca deveria beneficiar as duas partes envolvidas no negócio, sem que se registre, necessariamente, um déficit para uma das nações.

Smith acreditava que, o homem movido pelo desejo de lucro, produziria mais, e isso traria também benefícios para a comunidade. O homem procurando seu próprio interesse

promove o interesse da sociedade mais do que se realmente o procurasse promovê-lo (MAIA, 2008).

De acordo com Smith, vantagem absoluta significava maior eficiência de produção ou o uso de menos trabalho na produção de determinado bem. Um país possui uma vantagem absoluta sobre outro em determinada mercadoria quando necessita de menos horas de trabalho para produzir esse mesmo bem. Podemos perceber nesse momento, que o único fator de produção levado em consideração na teoria de Smith é o trabalho. Em sua obra, fica claro também, que era um defensor da especialização pela divisão social do trabalho, que é um ponto fundamental para o aumento de produtividade (CARVALHO e SILVA, 2006; HUNT, 2005; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009; MAIA, 1998; OLIVEIRA, 2006b).

Quadro 1: Vantagens Absolutas

-	Unidade de Camisa	Par de Sapatos
País A	10 horas	40 horas
País B	15 horas	30 horas

Fonte: Elaboração própria.

O autor defendia a ideia de que cada país deveria se especializar cada vez mais na produção dos bens que possuía vantagem absoluta. Para exemplificar, observando o quadro acima: se no país A para se produzir uma unidade de camisa são necessárias 10 horas de trabalho e no país B 15 horas, o país A tem uma vantagem absoluta na produção do bem. Se para a produção de sapatos, no país A são necessárias 40 horas e no país B 30 horas, é o país B que tem vantagem absoluta na produção desta mercadoria. O que deveria ocorrer então? O país B produzir mais sapatos e importar camisas do país A ao invés de produzi-los, enquanto o País A deve produzir mais camisas e importar sapatos do país B. Com os dois países fazendo isso, ambos irão aumentar seus consumos tanto de sapatos como de camisas. Aqui aparece pela primeira vez a ideia de um aumento de bem-estar social não apenas para um país, mas para todos os envolvidos, neste caso, as trocas contribuiriam para o aumento do bem-estar das populações (MAIA, 1998).

Como afirma Williamson (1988) sobre a visão de Smith em seu modelo simplificado de comércio internacional: “É óbvio que se dois países concentrassem sua produção no bem que tem vantagem absoluta e o exportassem para seu parceiro comercial, ambos poderiam

consumir mais do que se recusassem a comerciar. O objetivo fundamental do comércio é o aumento do consumo.”.

2.2.2. David Ricardo: Teoria das Vantagens Comparativas (1817)

Certamente uma das teorias mais importantes para a execução deste trabalho, juntamente com a teoria do excedente do consumidor que será vista mais a frente neste mesmo capítulo, a teoria das vantagens comparativas foi elaborada por David Ricardo após ler e conhecer os pensamentos de Adam Smith. Essa teoria será utilizada e ampliada por autores neoclássicos como veremos logo adiante.

David Ricardo foi o primeiro economista a argumentar coerentemente que o livre comércio internacional poderia beneficiar dois países, mesmo que um deles produzisse todas as mercadorias comercializadas mais eficientemente do que o outro. Ricardo critica as vantagens absolutas de Smith afirmando que sua teoria somente pode ser utilizada para representar as trocas internas de um país, aonde apresente perfeita mobilidade dos fatores de produção, o que não ocorre com o comércio internacional (HUNT, 2005; OLIVEIRA, 2006b).

Em seu livro *Princípios de Economia Política e Tributação*, de 1817, Ricardo argumentava que um país não precisa ter uma vantagem absoluta na produção de qualquer mercadoria, para que o comércio internacional entre ele e o outro país sejam mutuamente benéficos. Dois países poderiam se beneficiar com o comércio, se cada um tivesse uma vantagem relativa na produção (CARVALHO e SILVA, 2006; HUNT, 2005; MAIA, 1998).

Vantagem comparativa (ou relativa) significava, simplesmente, que a razão entre o trabalho incorporado às duas mercadorias diferia entre os dois países, de modo que cada um deles poderia ter, pelo menos, uma mercadoria na qual a quantidade relativa de trabalho incorporado seria menor do que a de outro país. Abaixo uma reprodução do exemplo de Ricardo para ilustrar o princípio das vantagens comparativas (HUNT, 2005; MAIA, 1998):

Quadro 2: Vantagens Comparativas

-	100 metros de tecido	100 barris de vinho	Razão entre o preço do vinho e o preço do tecido	Razão entre o preço do vinho e o preço do vinho
Inglaterra	100 dias	120 dias	1,20	0,83
Portugal	90 dias	80 dias	0,88	1,12

Fonte: Elaboração própria.

No quadro acima, Portugal tem uma vantagem absoluta na produção de vinho e de tecidos, quer dizer, são necessários menos dias de trabalho para produzir ambas as mercadorias em Portugal do que o número de dias necessários para a produção na Inglaterra. Supondo que os preços do vinho e do tecido são proporcionais ao trabalho incorporado a eles, tanto na Inglaterra quanto em Portugal as razões de ambos os preços, em cada país, serão idênticas à razão de dias de trabalho necessárias para a produção das mercadorias, em cada país e supondo que 100 metros de tecido correspondam a uma unidade, assim como 100 barris de vinho (HUNT, 2005; MAIA, 1998).

Em Portugal, são necessários 90 dias para produzir uma unidade de tecido e 80 dias para produzir uma unidade de vinho. Isso quer dizer que o vinho precisa apenas de 88% do trabalho exigido pelo tecido e que o preço do vinho equivale a apenas 88% do preço do tecido. Na Inglaterra, o trabalho incorporado ao vinho e seu preço equivalem a 120% do trabalho e do preço do tecido. Então, Portugal usa relativamente menos trabalho na produção de vinho, e o preço é relativamente mais baixo. Por outro lado, Portugal usa 112% do trabalho incorporado à produção de vinho para produzir tecido e, uma vez mais, o preço do tecido equivale a apenas 83% do preço do vinho. Assim, a Inglaterra usa relativamente menos trabalho para produzir tecido, muito embora use mais trabalho, em termos absolutos; portanto, a Inglaterra tem uma vantagem relativa na produção de tecido (HUNT, 2005; MAIA, 1998).

Suponhamos que os Portugueses só produzissem vinho (produto com vantagem comparativa) e fossem comprar tecido, teriam duas maneiras de conseguir: ou desviando trabalho da sua produção de vinho para produzir tecido ou trocando vinho por tecido da Inglaterra. Em Portugal precisa de 90 dias para produzir uma unidade de tecido, precisaria interromper 1,12 unidades de vinho com isso, mas se a razão de preços entre os países forem iguais, Portugal abriria mão de apenas 0,83 unidade de vinho para trocar com a Inglaterra por uma unidade de tecido. Do outro lado, se a Inglaterra quiser uma unidade de vinho, precisa

interromper a produção de 1,2 unidade de sua produção de tecido, ou trocar 0,88 de seu tecido por uma unidade de vinho de Portugal (HUNT, 2005; MAIA,1998).

Reforçando, dessa maneira Ricardo argumenta que o livre comércio seria benéfico para ambos os países. Toda a ampliação do comércio “contribuiria bastante decididamente para aumentar a massa de mercadorias e os benefícios totais” (HUNT, 2005).

2.2.3. Eli Heckscher e Bertil Ohlin: Teoria das Proporções de Fatores (1919)

Partindo de um enfoque neoclássico, Eli Heckscher aceita a teoria de vantagens comparativas de David Ricardo, mas faz algumas modificações. Ricardo apenas pensava em horas de trabalho como único fator de produção, porém no mundo real e atual existe o problema de escassez de fatores. Heckscher incorpora variáveis ao estudo dos determinantes do comércio entre nações e tenta avaliar os impactos sobre a distribuição de renda em um país quando ele se abre ao comércio exterior (ESPÍNDOLA, 2008; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

De acordo com Gonçalves (2005), a noção de vantagens comparativas de Eli Heckscher era ligada às diferenciações na dotação dos fatores de um país, dizia que ao incorporar os fatores básicos de produção – trabalho, terra e capital- a sua análise, Heckscher ampliou o modelo ricardiano, no qual os preços relativos refletiam a produtividade relativa do trabalho apenas. Para ele, é a suposição de igualdade internacional de tecnologia que gera as bases para as propostas principais do modelo neoclássico de comércio exterior (modelo de Heckscher-Ohlin).

Em seguida, Bertil Ohlin desenvolveu sua ideia central, explicando a troca internacional com base na abundância ou na escassez relativa de fatores de produção. Desta maneira, um país tem vantagem comparativa no produto que sua fabricação se utilize de forma intensiva o seu fator de produção abundante. Cada país possui fatores abundantes e escassos, desta maneira, as trocas se darão de mercadorias com fatores de produção abundantes por mercadorias com fatores escassos de um país para com outro (BAUMANN,

CANUTO e GONÇALVES, 2004; CARVALHO e SILVA, 2006; MAIA, 1998; WILLIAMSON, 1988).

Williamson (1998) escreveu que essa teoria se tornou a explicação ortodoxa da origem das vantagens comparativas. Já Carvalho e Silva (2006) escreveram que apesar de controversa, é a mais importante e influente explicação para o comércio, depois da teoria das vantagens comparativas de Ricardo.

2.2.4. Excedentes do Consumidor e do Produtor

O excedente do consumidor pode ser mensurado por meio da diferença entre o preço que o comprador consentiria em pagar para não se privar de determinado produto e o preço que efetivamente paga por ele (CARVALHO e SILVA, 2006).

O excedente do produtor, é similar, corresponde ao seu ganho com a venda de uma mercadoria por um preço superior ao valor que ele estava disposto a ofertar no mercado (CARVALHO e SILVA, 2006).

O objetivo básico de uma tarifa é proteger o produtor doméstico da concorrência internacional. Só que uma de suas consequências é o aumento do preço do produto protegido no mercado do país importador. A utilização de uma tarifa provoca perda para os consumidores, normalmente não compensada pelos ganhos dos produtores e receita do governo. Um dos argumentos utilizados para proteger a prática é que as perdas são difusas e os ganhos concentrados. O maior perdedor é o consumidor, que paga por um preço elevado, só que como são milhões, cada um acaba pagando uma pequena parte dos custos protecionistas, enquanto os produtores, que são os que ganham com a medida, estão normalmente concentrados, e acabam por pressionar as autoridades para a implementação de proteção quando se sentem ameaçados pela concorrência (CARVALHO e SILVA, 2006).

Como pudemos observar neste capítulo, ambas as teorias tem seus pontos positivos e negativos. Mesmo que o protecionismo possa até mesmo ser considerado necessário para os países em desenvolvimento, setores com dificuldades momentâneas e/ou outras situações

pontuais, ele pode também ser considerado perigosamente como um gigantesco entrave ao livre comércio, onde sua utilização em excesso pode causar quebra de setores importantes de determinados países exportadores, obsolescência da indústria interna, fortes complicações nas relações internacionais e até mesmo impossibilitar o aumento de bem estar social que se busca com o liberalismo. Por outro lado, um excesso de liberalismo pode ser perigoso principalmente para os países que não têm sua indústria desenvolvida, pois não terá chance de concorrer com o mercado internacional. O ideal seria utilizar sabiamente um pouco de cada, protecionismo para produtos ainda não fortes o suficiente para a concorrência, normalmente as mercadorias de países em desenvolvimento (não descartando em determinada situação a possibilidade de um país desenvolvido necessitar de proteção inicial), porém rumar sempre para o livre comércio. No momento em que todos os países estivessem em pés de igualdade quanto à concorrência, se extinguiria o protecionismo.

3. Entraves ao Livre Comércio e Esquemas Protecionistas

Neste capítulo analisaremos os problemas encontrados para se conseguir de fato o livre comércio. Veremos barreiras utilizadas por países para se beneficiarem de protecionismo, dificultando a liberalização comercial, e até mesmo prejudicando países em prol de seus próprios benefícios. Outro problema encontrado diz respeito aos desvios do modelo, tais como oligopólios, trustes e cartéis, que são um problema para o consumidor nacional em qualquer situação, mas que acaba por afetar e muito a concorrência internacional. Além do mais, por conta desses desvios, as empresas detêm o progresso, pois sem a concorrência que existiria, não há necessidade de melhorar o produto e nem de reduzir custos e preços.

3.1. Barreiras Tarifárias

Um imposto sobre importações – denominado tarifa – é cobrado quando a mercadoria entra no país. Pode ser específico, *ad valorem* ou misto. No caso do imposto específico, é cobrado um valor por unidade importada. A cobrança *ad valorem*, a mais usual na atualidade, implica em uma percentagem no preço do produto. A tarifa mista, além de um valor fixo também cobra um percentual por unidade (BRUM e HECK, 2005; CARVALHO e SILVA, 2006).

A tarifa é uma das formas mais antigas de tributação e, no passado, era muito utilizada como fonte de receita de governos. O benefício básico hoje é proteger o produtor doméstico da concorrência internacional (CARVALHO e SILVA, 2006). O efeito da aplicação de tarifas aduaneiras, além de se refletir sobre os produtores e consumidores, tem reflexo sobre toda a nação, na medida em que elas envolvem a receita governamental e os resultados da balança de pagamentos, e sobre o exterior nos países concorrentes (BRUM e HECK, 2005).

Um dos motivos positivos para se criar barreiras tarifárias, ou alfandegárias como também são chamadas, é o fato de que com o crescimento demográfico se exige a criação de novos empregos. Para sanar esse problema, os governos estimulam a implantação de novas

indústrias, muitas vezes sem condições de competitividade. Para essas indústrias se manterem é necessária a criação de barreiras alfandegárias. Se essas barreiras forem temporárias e estabelecidas mediante um cronograma com tarifas decrescentes, as indústrias locais são obrigadas a se modernizar e poderão enfrentar a concorrência externa, porém, se essas barreiras forem permanentes, as indústrias locais se acomodarão e continuarão produzindo artigos caros e ruins (MAIA, 2008).

É comum afirmar que barreiras alfandegárias são instrumentos de países subdesenvolvidos que não tem condições de competir com os do primeiro mundo. Têm-se visto o contrário na atualidade, os países avançados têm criado barreiras que prejudicam os países pobres (MAIA, 2008).

3.2. Barreiras Não-tarifárias

Um problema muito sério na atualidade, principalmente após o sucesso das rodadas do GATT/OMC com a redução das barreiras tarifárias, as barreiras não tarifárias são consideradas as novas barreiras ao comércio internacional. Com as suas criações, passa-se a falar em neoprotecionismo. São consideradas barreiras não tarifárias toda e qualquer barreira criada que não seja a alfandegária clássica.

Essas barreiras vêm sendo negociadas desde a Rodada Tóquio no antigo GATT, porém é a partir da Rodada Uruguai, com a criação da OMC, que existem os primeiros acordos específicos nessa área (Richter, 2000).

3.2.1. Barreiras Burocráticas

Como exemplo, no Brasil, o grupo Pão de Açúcar, segunda maior rede de supermercados do país, teve a necessidade de pressionar o ministério da saúde um ano inteiro para conseguir autorização para importar sabão em pó, pois Brasília queria que o grupo comprovasse que possuía instalações adequadas para vender sabão em pó (MAIA, 2008).

3.2.2. Barreiras Contra Drogas

A União Europeia taxa o café brasileiro a 10%, enquanto o colombiano tem alíquota zero. A justificativa se dá por ajuda à Colômbia para combater o narcotráfico, porém é infundada essa explicação, pois também no Brasil é necessário combater o narcotráfico (MAIA, 2008).

3.2.3. Barreiras Ecológicas

As Barreiras Ecológicas também estão sendo bastante utilizadas. Sob a alegação de agressão à natureza, existem países utilizando essas barreiras como camuflagem para barreiras que podem ser até mesmo políticas. Mesmo sendo derrubadas essas barreiras, novas vão surgindo, sempre em nome do nacionalismo, o protecionismo existirá no comércio internacional. Um exemplo é o de importação de gasolina por parte dos EUA, eles estipularam barreiras tão rígidas quanto a não quantidade de carbono liberada que nem mesmo as refinarias americanas estavam dentro dos padrões. Brasil e Venezuela entraram com reclamação na OMC e receberam decisão favorável (MAIA, 2008).

3.2.4. Barreiras Sanitárias

O Canadá em 2001 proibiu a importação de carne bovina brasileira alegando que o rebanho estava infestado com a doença da vaca louca, depois de muita luta o Brasil conseguiu provar que a acusação não procedia. O que ocorria na verdade é que o Canadá pretendia criar dificuldades ao Brasil como forma de represália pela perda na exportação de aviões, pois os aviões brasileiros eram preferidos pelos compradores estrangeiros (MAIA, 2008).

3.2.5. Barreiras Técnicas

Barreira muito comum, utilizada como uma medida protecionista a produção interna e se vendo obrigados a reduzirem cada vez mais as barreiras alfandegárias, os países criam especificações técnicas complicadas e muitas vezes até estranhas. Como exemplos, temos nos EUA, aonde somente entra naquele país abacaxis com grau de acidez igual ao do Havaí, na União Europeia somente entram bananas com 14 cm de comprimento e 2,7 cm de largura, e no Japão os carros importados passam por vistoria anual tão rígida que são obrigados a trocar até 35% das peças mesmo não apresentando desgaste, enquanto os carros japoneses são dispensados (MAIA, 2008).

3.2.6. Dumping

O *dumping* consiste em vender no exterior um produto por preço abaixo do custo de produção. O objetivo é destruir o concorrente e ficar dono do mercado. Dessa forma, quem faz *dumping* terá meios de, futuramente, impor preços e condições (MAIA, 2008).

De acordo com a legislação *antidumping* brasileira de 1995, o *dumping* é definido como “a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de *drawback*, a preço de exportação inferior ao valor normal” (MAIA, 2008).

Conforme afirma Barral (2000b), o *dumping* constitui objeto de regulamentação apenas quando o preço praticado pelo país exportar é inferior ao preço praticado no mercado importador. Nessa situação, o país importador pode demonstrar que a prática constitui um dano, ou ameaça de dano, à indústria doméstica, e apresentar um nexo causal entre o dano e o *dumping* praticado. Comprovada a existência, o país importador pode impor medidas *antidumping* sobre o produto importado.

De acordo com Brum e Heck (2005), as práticas de *dumping* são classificadas em três:

a) persistentes, que representam uma tendência contínua de um monopolista em maximizar seus lucros por intermédio de um preço de venda no mercado externo abaixo de seus custos de produção e inferior ao preço praticado internamente;

b) as práticas predatórias, que se caracterizam pela venda temporária de produtos no exterior abaixo do custo para conquistar mercado e para impedir que novos produtores entrem no mercado; e,

c) esporádicas, são caracterizadas pela venda ocasional dos produtos abaixo dos custos para liquidar um excedente imprevisto e temporário.

3.2.7. Dumping Social

Os países desenvolvidos acusam os menos desenvolvidos de vender produtos mais baratos devido aos baixos salários, o que as nações ricas constituem em *dumping* social. Como exemplo, temos o quanto ganha um trabalhador na indústria automobilística, na Alemanha, um trabalhador recebe US\$ 24,00 por hora, US\$ 12,00 por hora na Inglaterra e US\$ 5,00 no Brasil. O Curioso, é que o veículo mais vendido no mundo é o alemão (MAIA, 2008).

3.2.8. Licenças de Importação e Exportação

Quando um país enfrenta escassez de divisas, pode controlar a importação e a exportação mediante a emissão de licenças. Um órgão designado do governo estuda quais são os bens essenciais e, de acordo com a disponibilidade das divisas, autoriza a importação via licença. Outro controle necessário é o das exportações para garantir que toda a receita de divisas foi entregue ao país (MAIA, 2008).

3.2.9. Quotas de Importação

Ocorre quando um país estabelece que no ano vigente somente possa ser importada uma quantidade “x” de determinada mercadoria. É uma restrição quantitativa, por isso se enquadra como uma barreira não tarifária. Economistas afirmam que comparada a barreiras

tarifárias, ela tem vantagem, pois não encarece o custo da mercadoria importada. De qualquer maneira, o OMC condena o uso de quotas (MAIA, 2008).

3.2.10. Subsídios

O subsídio, quando empregado como instrumento de política comercial, consiste em pagamentos, diretos ou indiretos, feitos pelo governo, para encorajar exportações ou desencorajar importações. Em ambos os casos, equivale a um imposto negativo e representa, portanto, uma redução de custo para o produtor. Normalmente se dá por meio de pagamento em dinheiro, redução de impostos ou financiamentos a taxas de juros inferiores às taxas do mercado (CARVALHO e SILVA, 2006).

É comum os governos subsidiarem a produção de algumas mercadorias com a finalidade de elas se tornarem competitivas, em preços, com as produzidas no exterior. No caso de subsídios destinados à exportação, pode se constituir em um *dumping*. Em outras situações, o subsídio é para a produção de mercadorias destinadas ao consumo interno, porque, sem esse auxílio, a produção nacional não poderia competir com a produção estrangeira. Isso onera mais o bolso do consumidor nacional que paga mais por um produto igual ou até pior (MAIA, 2008).

O problema dos subsídios é que, além das distorções comerciais internacionais, também trazem outras distorções que prejudicam inclusive o país que o aplica. Como o exportador recebe o subsídio e tem a garantia da venda, a produção nacional não melhora, não evolui, tornando-se obsoleta (MAIA, 2008).

Conforme afirmam Carvalho e Silva (2006), para o conjunto da sociedade, o efeito dessa proteção corresponde a uma perda líquida de bem-estar porque, em vez de pagar subsídio para os produtores nacionais menos eficientes, a nação poderia importar a um preço menor. Apesar disso, é considerada a menos prejudicial das formas de protecionismo.

Em 1996, na cidade de Cairns, na Austrália foi criado o Grupo de Cairns. Participam do grupo os países que juntos, correspondem a um terço das exportações agrícolas do mundo.

Unidos, eles lutam junto à OMC, pelo fim dos subsídios agrícolas e das políticas de proteção mantidas pelos países desenvolvidos. Participam do grupo: Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Fiji, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Peru, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Uruguai (MAIA, 2008).

3.2.11. Taxas Múltiplas de Câmbio

É comum, em determinados momentos, o governo intervir no mercado de câmbio, fixando uma paridade para a moeda nacional fora da realidade para, por exemplo, conter a inflação, ou como uma política alternativa ao de licenças de importação e exportação. Se a moeda nacional estiver muito valorizada, tudo o que vem do exterior é muito barato, diante disso, o governo cria duas ou mais taxas de câmbio para controlar a importação. As mercadorias consideradas essenciais são beneficiadas com taxas favorecidas, enquanto os bens não essenciais são taxados elevadamente. Pontos importantes da eficiência desse sistema são a honestidade e a capacidade administrativa, pois, a classificação das mercadorias pode ser falha por erro de capacidade de avaliação (MAIA, 2008).

3.3. Entraves ao Livre Comércio

Além das medidas protecionistas apresentadas acima, temos outros problemas que encontramos quando se tenta a liberação do comércio mundial. Os entraves apresentados serão: cartéis, oligopólios e monopólios, triangulações e trustes.

3.3.1. Cartéis

O cartel é uma forma de eliminar a concorrência. Várias produtoras fazem um acordo comercial para distribuir entre si quotas de produção, determinar preços, suprimindo a livre concorrência. Uma das características importantes é que cada empresa conserva sua autonomia interna (MAIA, 2008).

3.3.2. Oligopólios

Um monopólio seria a existência de apenas um vendedor de determinado produto para muitos compradores aonde não existiria concorrência. Dessa maneira, a empresa é considerada uma *price maker*, ou seja, determina o preço de venda e o consumidor nada pode fazer.

Em um oligopólio, modelo mais comum na realidade, a situação não é muito diferente. Ocorre quando um mercado está na mão de apenas alguns concorrentes. Como são grupos poderosos, eles destroem as empresas menores e, como consequência, eliminam a concorrência (MAIA, 2008). O grande problema é que estas empresas podem manter uma política de preços nociva ao consumidor (MAIA, 1998).

3.3.3. Triangulação

Triangulação é a prática comercial de burlar uma barreira alfandegária ou de defesa comercial imposta a um produto específico originário de um determinado país, onde dessa maneira passa o produto a ter mais competitividade. Para tal, surge um terceiro país para intermediar, em seguida o bem é reexportado, mudando sua origem. A outra maneira também é a exportação em partes para ser montado dentro do país importador, fugindo também dessa maneira da proteção (GRACIOSA, 2000).

De acordo com Graciosa (2000), a triangulação vem da palavra *circunvention*, apesar dessa ser uma tradução costumeira, pode ser encontrada em outros lugares também como circunvenção, evasão ou fraude.

3.3.4. Trustes

O truste consiste na fusão de várias empresas de forma a tender para o monopólio. Assim, o mercado passaria a ser manipulado pelo truste, impondo preços e condições. Os

países combatem o truste por meio de legislação adequada (MAIA, 2008). Na OMC também estão contempladas aplicações de leis antitrustes (MAIA, 1998).

4. O GATT e sua Evolução

4.1. A Ideia de Acordos Formais e sua Evolução

Começou-se já na década de 1930 a pensar em uma redução das tarifas coordenada internacionalmente, na forma de uma política comercial. Nesse ano, sofrendo os efeitos da crise de 1929, os Estados Unidos da América (EUA), na tentativa de socorrer a agricultura, aprovaram uma lei tarifária, o *Smoot-Hawley Act*, responsável pelo aumento das alíquotas das tarifas sobre a importação de grande número de produtos, inclusive não agrícolas, que subiram abruptamente, fazendo com que o comércio norte-americano despencasse praticamente na mesma velocidade. Para se ter uma ideia, a participação dos EUA no comércio mundial caiu de 16% para 11% em apenas cinco anos após a aprovação da lei. A atitude protecionista dos norte-americanos provocou forte onda nacionalista em todo o mundo. Impedidos de exportar para os EUA, os outros países reagiram com todos os tipos de barreiras possíveis para evitar importações precedentes desse país (CARVALHO e SILVA, 2006; CAVES, FRANKEL e JONES, 2001; KENEN, 1998; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

Alguns anos após a aprovação da lei, a Casa Branca concluiu que as tarifas precisariam ser reduzidas, porém enfrentariam forte oposição de congressistas cujos distritos contivessem firmas que produzissem bens concorrentes com as importações, enquanto os benefícios seriam tão pulverizados que poucos no Congresso estariam dispostos a se mobilizar para defendê-los. Para se tornar possível, a redução de tarifas necessitava estar vinculada a benefícios concretos para os exportadores. Nesse momento surgem como ideia as negociações bilaterais de tarifas. Os EUA se aproximariam de um país que fosse o principal exportador de um determinado bem e ofereceriam uma redução da tarifa de importação desse bem nos EUA se aquele país reduzisse suas tarifas de importação para com os produtos norte-americanos. Era uma ideia simples, onde todos saíam ganhando de alguma maneira. O congresso americano então autorizou o presidente a negociar acordos com parceiros comerciais estrangeiros para reduzir as tarifas que estivessem prejudicando as exportações, ele tinha a possibilidade de propor uma redução de até 50% da tarifa determinada pela lei *Smoot-Hawley*. Com isso, em 1940 os EUA já tinham entrado em acordos comerciais

bilaterais com 20 nações, estabelecendo dessa maneira um procedimento padronizado para essas negociações (CAVES, FRANKEL e JONES, 2001; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

De fato as negociações bilaterais ajudaram a reduzir o imposto médio sobre as importações norte-americanas de 59 por cento, em 1932, para 25 por cento logo após a II Guerra Mundial (II GM), porém, este tipo de acordo não mantinha uma vantagem plena da coordenação internacional. Os problemas com a limitação das negociações bilaterais iam, desde o fato de que as informações poderiam “vazar” de um país negociante para outros que não teriam feito nenhuma concessão e passariam a obter vantagem sobre o preço mundial elevado do bem em questão, ou até mesmo a situação onde os acordos vantajosos poderiam ocorrer com mais de dois países ao mesmo tempo. Desse modo, logo após a II GM, um passo mais é dado em direção à liberalização do comércio internacional, onde se passa a fazer negociações multilaterais envolvendo muitos países (KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

Conforme escreveu Barral (2000a), a história do sistema multilateral do comércio remonta, ao encontro de *Bretton Woods*, no final da II GM, quando os países vencedores buscaram instituir órgãos reguladores da economia internacional. Ao término daquele encontro, houve consenso quanto à necessidade de:

a) um fundo monetário, que pudesse resguardar as economias nacionais contra crises cambiais, o Fundo Monetário Internacional (FMI);

b) um banco que financiasse a reconstrução européia e o desenvolvimento, o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), ou simplesmente Banco Mundial, como é conhecido; e,

c) uma organização internacional que regulamentasse os fluxos comerciais, a Organização Internacional do Comércio (OIC).

4.2. O Acordo Formal

Originalmente, os diplomatas dos vitoriosos Aliados na II GM, tinham proposto a criação da OIC, órgão que faria papel análogo ao do FMI e ao Banco Mundial, instituições

que acabaram por ser criadas e implementadas nos eventos seguintes. Mas, em 1947, não querendo esperar até a criação da OIC, pois enfrentava uma oposição política muito forte, especialmente dos EUA, um grupo de 23 países, iniciou as negociações comerciais com um conjunto temporário de normas que passou a ser chamado de GATT, que fora assinado em 30 de outubro do mesmo ano. Este era um acordo onde, inicialmente, tomava direções apenas para redução das tarifas alfandegárias no comércio internacional (BARRAL, 2000a; GOYOS JR., 1993; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009; MAIA, 1998).

4.3. O Funcionamento do GATT

O acordo entrou em vigor a partir de primeiro de janeiro de 1948, manteve um “secretariado” permanente em Genebra que era conhecido como “o GATT”. Oficialmente, era um acordo, não uma organização, onde os países participantes não eram considerados membros, mas sim, “partes contratantes” (FREIRE E ALMEIDA, 2007; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

O objetivo original do GATT era reduzir as barreiras comerciais entre países, aumentar sua interdependência e, com isso, reduzir os riscos de um novo conflito mundial. O GATT teria caráter provisório e deveria servir como ponto de partida para a criação da OIC (CARVALHO e SILVA, 2006).

De acordo com Maia (2008), para poder guiar os temas discutidos, o GATT adotou os seguintes princípios básicos:

- o comércio deveria ser conduzido de forma não discriminatória;
- deveria ser condenado o uso de qualquer restrição quantitativa; e,
- as disputas deveriam ser resolvidas através de consultas.

Podemos ver então, que o objetivo do GATT era o crescimento do comércio internacional, através das eliminações de todos os tipos de barreiras comerciais e de qualquer tipo de protecionismo. O GATT servia também, como um amplo foro de negociações, cujos pilares eram a cláusula da nação mais favorecida – demonstração da não discriminação - e o

princípio do tratamento nacional, que significa a não discriminação entre o produto nacional e o estrangeiro, depois de cumpridos os procedimentos de importação (CARVALHO e SILVA, 2006; BARRAL, 2000a; GOYOS JR., 1993; MAIA, 1998).

O princípio da não discriminação significa que a parte contratante deve tratar com todas as demais em bases de igualdade, enquanto a condenação de restrições quantitativas, conhecido também por comércio equitativo, visa à proibição principalmente de subsídios (GOYOS JR., 1993).

A cláusula da nação mais favorecida funciona da seguinte maneira: se o país A assinar um contrato com o país B, e após isso o país A assinar com um país C, todos os benefícios concedidos a C serão extensivos a B. Essa cláusula existe em duas modalidades: incondicional, quando as vantagens são estendidas automaticamente; e, condicional, quando as vantagens são estendidas desde que haja concessão recíproca. (MAIA, 2008)

A evolução do GATT – no sentido de redução de barreiras tarifárias – se baseava no mecanismo da cláusula da nação mais favorecida. Por outro lado, consagrou-se a regra de que a mercadoria, uma vez interiorizada com o pagamento da tarifa negociada, não poderia sofrer discriminação, em face da mercadoria nacional, que é o princípio do tratamento nacional (BARRAL, 2000^a; GOYOS JR., 1993).

Goyos Jr.(1993) escreveu sobre outros princípios adotados pelo GATT, além dos já citados:

- **Transparência:** notificação ao GATT das leis e regulamentos que afetassem o comércio;
- **Proteção Através de Tarifas:** única forma de proteção admitida;
- **Procedimentos Ligados à Importação:** visava impedir que restrições burocráticas se transformassem em barreiras ao comércio;
- **Práticas Desleais de Comércio:** eram vedadas; e

- **Restrições Quantitativas à Importação:** as restrições quantitativas à importação eram objeto de uma proibição genérica.

Maia (2008) escreveu também que as exceções abertas pelo GATT foram:

- os países que estivessem enfrentando dificuldades em seus Balanços de Pagamentos poderiam estabelecer tarifas restritivas. Isso, entretanto, só era permitido pelo período necessário para o restabelecimento da normalidade e depois de ouvido o FMI;

- as regras do GATT poderiam ser quebradas pelos países subdesenvolvidos, quando isso fosse necessário para acelerar seu desenvolvimento econômico. Essa permissão era válida se houvesse permissão do GATT; e,

- quando a produção nacional de artigos agrícolas e de pesca estivesse sujeita a restrições e controles, esses mesmos controles e restrições poderiam ser extensivos aos importados.

Não era proibida a formação de blocos econômicos desde que o objetivo fosse a redução de tarifas entre seus membros, observando que, não poderiam ser aumentadas as tarifas existentes aos países não-membros desse bloco. Se um determinado país, externo ao bloco, se sentisse lesado, poderia recorrer ao GATT, o acusado deveria provar que a queixa era infundada (MAIA, 1998).

Periodicamente, quando os países signatários – partes contratantes - se reuniam para novos entendimentos, organizavam uma reunião onde era apresentada uma pauta de discussões. Essas reuniões eram chamadas de "Rodadas", também conhecidas como rodadas de negociações ou rodadas comerciais. O grupo se reunia para negociar um conjunto de redução de tarifas, e outras medidas, como a liberalização do comércio (GOYOS JR., 1993; MAIA, 1998).

A maior parte das deliberações da assembleia podia ser tomada por maioria simples, aonde cada parte contratante tinha o direito a um voto. Apenas no caso de derrogações ou exceções se requeria maioria qualificada de dois terços (GOYOS JR., 1993).

Sobre as resoluções de disputas no antigo GATT, Goyos Jr. (1993) escreveu:

O tratado do GATT continha inúmeras provisões destinadas à resolução de disputas entre as partes contratantes, a maior parte das quais estabelecendo mecanismos de consultas recíprocas. No caso destes mecanismos falharem, então a parte prejudicada poderia recorrer ao artigo, que era o mecanismo de resolução de disputas e importava na formação de um painel de arbitragem. Este painel de arbitragem daria recomendações, podendo autorizar retaliações. O sistema de resoluções de disputas do GATT vinha sendo bastante criticado, não somente por sua falta de eficácia e exequibilidade, mas também pela inexistência do direito de recurso. Tais críticas frequentemente se originavam nos Estados Unidos da América (EUA), um país notório pela não observância das decisões dos painéis do GATT (GOYOS JR., 1993, p.9).

4.4. As rodadas que antecederam à Rodada Uruguai

As cinco primeiras rodadas comerciais tinham ainda a forma de negociações bilaterais “paralelas”, aonde os países negociavam, dois a dois, com muitos outros de uma vez. A negociação era entre o principal fornecedor de um produto e o país importador. A partir da sexta rodada, a Rodada Kennedy, começou-se a fazer acordos multilaterais de comércio (CARVALHO e SILVA, 2006; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

A considerada primeira rodada ocorreu em Genebra na Suíça, no ano de 1947, contou com 23 países participantes e foi nela acordada a criação do GATT, além de 122 acordos de redução mútua de tarifas que teve o comércio afetado em US\$ 10 bilhões (BARRAL, 2000a; FREIRE E ALMEIDA, 2007; MAIA, 2008).

Nas quatro rodadas seguintes, o tema debatido foi basicamente corte de tarifas. Em 1949 ocorreu a segunda rodada, em Annecy, na França, que contou com 13 países participantes e, como resultado, foram acordadas 5.000 reduções de tarifas. No ano de 1951 aconteceu a terceira rodada, em Torquay, cidade Inglesa, que contou com 38 países participantes e 8.700 reduções de tarifas acordadas como resultado. Em 1956 ocorreu a quarta rodada, em Genebra, que contou com 26 países participantes e teve como resultado, reduções de tarifas aplicáveis a US\$ 2,5 bilhões (BARRAL, 2000a; FREIRE E ALMEIDA, 2007; MAIA, 2008).

A quinta rodada, chamada Rodada Dillon, cujo nome foi dado em homenagem ao chefe da equipe de negociações dos EUA, o subsecretário Douglas Dillon, ocorreu entre os

anos de 1960 e 1961 em Genebra, e contou também com 26 países participantes. O acordo ficou na casa de 4.400 tarifas reduzidas e teve um comércio afetado na casa de US\$ 4,9 bilhões. A rodada ficou marcada também, por ser a primeira vez que a Comunidade Econômica Europeia negociou como uma entidade, em nome de cada país membro (BARRAL, 2000a; FREIRE E ALMEIDA, 2007; MAIA, 2008).

A sexta rodada, conhecida por Rodada Kennedy – nome dado em homenagem a John Fitzgerald Kennedy, presidente dos EUA que recém havia sido assassinado -, aconteceu em Genebra como a anterior, entre os anos de 1964 e 1967 e contou com 62 países participantes. A meta da rodada era uma diminuição de 50% nas tarifas, porém, cada país havia uma lista de exceções a essas reduções, aonde eles indicavam quais produtos não chegariam a esse patamar. No final, bem sucedida, a rodada conseguiu alcançar a redução de 50% em dois terços das tarifas reduzidas. Ocorreu um corte médio de tarifas em 35 por cento nos países industrializados, um acordo para o fornecimento de 4,5 milhões de toneladas de trigo por ano, como ajuda aos países mais pobres, e leis *antidumping*, estabelecendo normas de regulamentação nacional contra a exportação de bens a preços desleais. O comércio afetado nessa rodada foi estimado em US\$ 40 bilhões (ANONNI, 2002; BARRAL, 2000a; CAVES, FRANKEL e JONES, 2001; FREIRE E ALMEIDA, 2007; KENEN, 1998; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009; MAIA, 2008).

A sétima rodada, chamada Rodada Tóquio, teve seu nome dado por ter sido iniciada na cidade de Tóquio no Japão. Porém, teve seu desenrolar em Genebra - que na verdade, é o que passou a ocorrer desde a quarta rodada-, se passou entre os anos de 1973 e 1979 e teve a presença de 102 países participantes, o que representou um gigantesco aumento no *quorum* em relação às rodadas anteriores. Os acordos principais foram referentes a uma redução de tarifas baseada em uma fórmula mais complexa que a usada na rodada anterior, onde as tarifas mais altas seriam as mais reduzidas. Os participantes concordaram em reduzir em mais um terço as tarifas no decorrer de oito anos, as barreiras não tarifárias, que foram tratadas pela primeira vez, efetuando um esforço de controlar sua proliferação, além de acordos pró-nações em desenvolvimento, onde passariam a receber tratamento preferencial com suas exportações. A estimativa dessa rodada foi de US\$ 155 bilhões em comércio afetado (ANONNI, 2002; BARRAL, 2000a; CAVES, FRANKEL e JONES, 2001; FREIRE E ALMEIDA, 2007; KENEN, 1998; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009; MAIA, 2008).

Abaixo é mostrado um quadro geral aonde estão resumidas todas as informações importantes relacionadas às rodadas que antecederam à Rodada Uruguai, ficando evidente a evolução do GATT tanto com relação à quantidade de participantes quanto nos resultados alcançados:

Quadro 3: Rodadas que antecederam à Rodada Uruguai

Rodada	Local	Ano	Países	Resultados
Primeira	Genebra / Suíça	1947	23	- Criação do GATT; - 122 acordos de reduções de tarifas (US\$ 10 bilhões).
Segunda	Annecy / França	1949	13	- 5.000 tarifas reduzidas.
Terceira	Torquay / Inglaterra	1951	38	- 8.700 tarifas reduzidas.
Quarta	Genebra / Suíça	1956	26	- Reduções de tarifas aplicáveis a US\$ 2,5 bilhões.
Dillon	Genebra / Suíça	1960 - 1961	26	- 4.400 tarifas reduzidas (US\$ 4,9 bilhões).
Kennedy	Genebra / Suíça	1964 - 1967	62	- Comércio afetado estimado em US\$ 40 bilhões; - Corte médio de 35% nas tarifas de países industrializados; - Leis <i>antidumping</i> ; - Ajuda aos países mais pobres;
Tóquio	Genebra / Suíça	1973 - 1979	102	- Alteração na formula de redução de tarifas; - Acordo de controle de barreiras não tarifárias; - Acordo pró-nações em desenvolvimento. - Estimativa de US\$ 155 bilhões de comércio afetado.

Fonte: Elaboração própria.

5. A Rodada Uruguai e a OMC

5.1. Aspectos Gerais

As principais negociações comerciais internacionais são abertas com uma cerimônia em um lugar exótico, são debatidas em Genebra, e concluídas com um cerimonial de assinaturas em outro lugar exótico. A oitava rodada comercial do GATT, que iniciou em setembro de 1986, levou o nome de Rodada Uruguai, pois teve sua cerimônia de abertura na cidade de Punta del Este, no Uruguai. Essa reunião ministerial contou com 125 países participantes, foi tentado o encerramento da rodada sem sucesso no ano de 1990, na cidade de Bruxelas na Bélgica, foi concluída em Geneva, cidade norte-americana em dezembro de 1993, e a sua cerimônia de encerramento de fato, com 111 nações assinando um acordo, ocorreu em Marraqueche, cidade Marroquina, em abril de 1994 (BARRAL, 2000a; FREIRE E ALMEIDA, 2007; MAIA, 2008; KENEN, 1998; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

A rodada teve uma duração de sete anos e foi ocupada com ofertas e contraofertas, ameaças e contra ameaças e acima de tudo, dezenas de milhares de horas de reuniões. A ideia inicial era de ter o fim em 1990, mas muitas dificuldades políticas foram impostas, os principais protagonistas foram os EUA e a Europa, que não chegaram a um acordo sobre a agricultura. Ao final de 1993, os negociadores finalmente produziram um documento básico que consistia em 400 páginas de acordos, juntamente com documentos suplementares, que detalhavam os compromissos específicos das nações membros, com respeito a mercados e produtos em particular. Ao todo, cerca de 26.000 páginas foram criadas, documento esse que viria a ser ratificado no final do ano de 1994 pelas principais nações. A estimativa de comércio afetado nessa rodada chegava à incrível cifra de US\$ 3,7 trilhões (BARRAL, 2000a; FREIRE E ALMEIDA, 2007; MAIA, 2008; KENEN, 1998; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009; MAIA, 1998).

Conforme Barral (2000a), os principais resultados alcançados, substanciados no Acordo de Marraqueche, foram:

- 1) Um corte médio nas tarifas de 37% e o aumento das linhas de produtos com tarifas consolidadas;
- 2) O aperfeiçoamento dos instrumentos de defesa comercial, com a negociação de um Acordo sobre Salvaguardas e o aperfeiçoamento dos Códigos sobre Subsídios e Medidas *Antidumping*;
- 3) A integração dos produtos agropecuários ao sistema multilateral de comércio e a redução das barreiras não tarifárias;
- 4) A incorporação dos produtos têxteis ao sistema multilateral de comércio, com a eliminação do Acordo Multifibras, de 1974, em 10 anos, a partir de 1995, obedecendo ao calendário previamente acordado;
- 5) O estabelecimento do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS), que se constitui o primeiro conjunto de normas que contempla esta matéria;
- 6) A garantia dos direitos de propriedade intelectual, através do Acordo Sobre Direitos de Propriedade Intelectual (TRIPs);
- 7) A instituição do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs);
- 8) O estabelecimento de um novo Sistema de Solução de Controvérsias;
- 9) A definição de um Mecanismo de Revisão de Política Comercial dos países membros;
- 10) A criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que iniciou suas atividades em 1º de janeiro de 1995.

Conforme aponta Maia (2008), pode-se verificar que entre as reuniões do GATT, esta rodada foi:

- a que teve maior número de participantes;
- a mais ampla, porque incluiu serviços e direitos autorais;
- e a mais longa (de 1986 a 1994).

Para podermos ter uma ideia das projeções logo após o final da Rodada Uruguai, abaixo segue o que foi escrito por Goyos Jr. (1995):

Os resultados projetados como consequência da Rodada Uruguai seriam impressionantes. Segundo analistas do GATT, os resultados da rodada representariam ganhos na renda mundial de US\$ 235 bilhões anualmente e de incremento comercial de US\$ 755 bilhões anualmente em 2002. Dos ganhos supramencionados, estima-se que US\$ 190 bilhões seriam derivados da reforma no setor agrícola. Deste montante, 64% beneficiariam os países desenvolvidos e 36% os países em desenvolvimento (GOYOS JR., 1995, p. 13).

5.2. A Mudança do GATT para a OMC

A OMC teve o início de suas atividades em primeiro de janeiro de 1995 e contou com a adesão de 124 países, não estando os EUA entre eles. Somente em dezembro do mesmo ano, o congresso americano autorizou a adesão à OMC, mesmo mês que o Brasil teve formulada sua entrada, autorizada pelo Senado e Câmara dos Deputados. Em julho de 2007 a OMC contava com a adesão de 151 países, representando 97% do comércio mundial (MAIA, 2008).

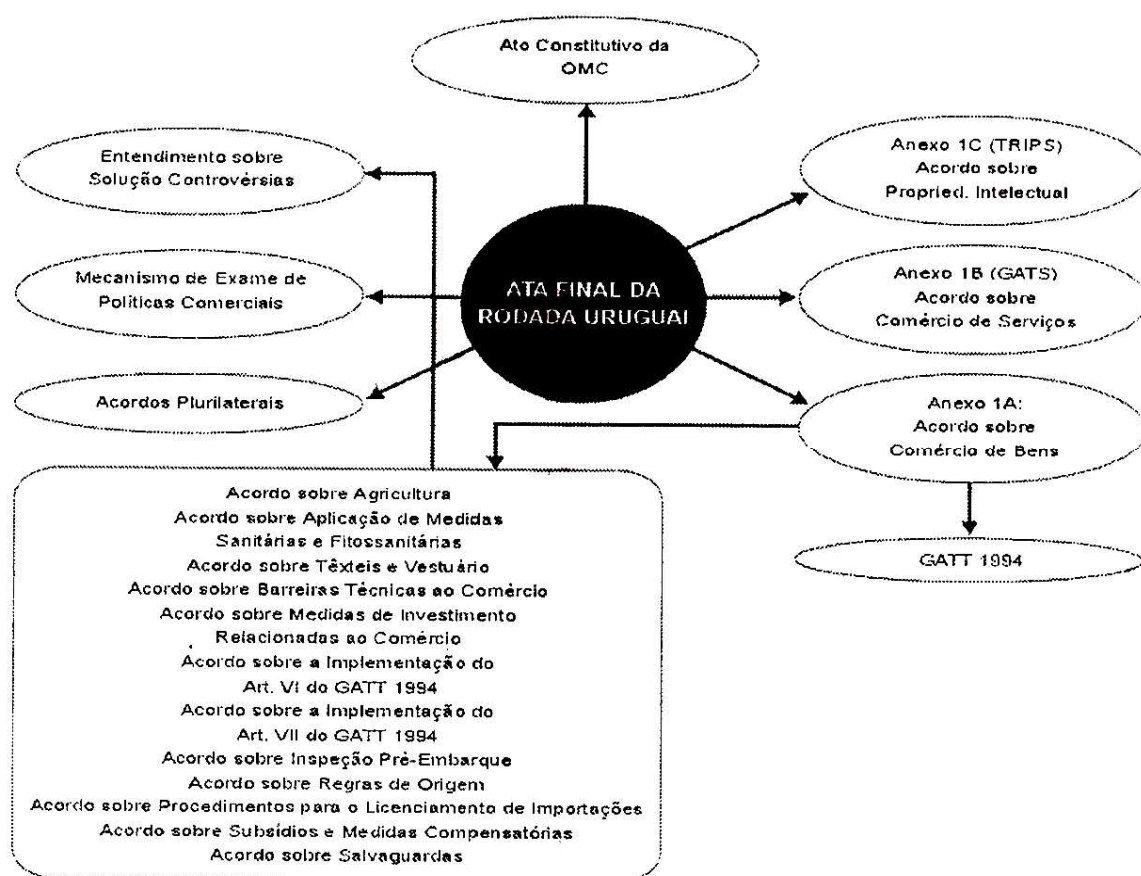
Do ponto de vista legal, o GATT era um acordo provisório, enquanto a OMC é uma organização internacional de fato. É um órgão permanente e com personalidade jurídica. O pequeno corpo administrativo (uns 500 funcionários) permaneceu o mesmo, enquanto o texto legal do GATT foi atualizado e incorporado às normas da OMC. O GATT era aplicável somente no comércio de bens, agora, o acordo da OMC inclui normas sobre o comércio de serviços, o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS – *General Agreement on Trade in Services*). Outro acordo criado foi o Acordo de Aspectos da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIP – *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property*) (MAIA, 2008; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

Talvez a maior novidade da OMC, seja o trâmite para “resolução de litígios”, ou solução de controvérsias. Ocorre quando um país acusa o outro de violar as normas do sistema comercial. Antes, havia tribunais para apresentar a queixa, mas os processos tendiam a se arrastar por anos, até mesmo décadas. A OMC estabeleceu um trâmite muito mais formal

e eficaz, onde grupos de especialistas são selecionados para acompanhar os processos, normalmente chegando a uma conclusão em menos de um ano, mesmo com recurso, acredita-se que o processo não dure mais do que 15 meses. Outro modo de ver a mudança, é que no GATT, as decisões dependiam de consenso, na OMC são as restrições que dependem de consenso, isto é, houve uma inversão de fatos (MAIA, 2008; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

De acordo com Barral (2000a), a figura seguinte esclarece a estrutura jurídica resultante da Rodada Uruguai, bem como a atual configuração da OMC:

Figura 1: Esquema resultante da Rodada Uruguai



Fonte: BARRAL (2000a).

5.3. Quanto aos Acordos e Liberalização do Comércio

A Rodada Uruguai, assim como as negociações anteriores do GATT, cortou alíquotas de tarifas ao redor do mundo. A tarifa média imposta pelos países avançados caiu 40 por cento, era de 6,3 por cento e passou para 3,9 por cento. Além do corte de tarifas, a rodada foi importante pelos movimentos de liberalização nos setores de agricultura e roupas (KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

No setor agrícola, o acordo exigiu que além da tarifação das barreiras não tarifárias e sua redução, as tarifas seriam reduzidas em 36 por cento nos países desenvolvidos e 24 por cento nos países em desenvolvimento, redução essa, que foi realizada ao longo de seis anos nos países desenvolvidos e 10 anos nos países em desenvolvimento. No tocante a subsídios à exportação, a redução deveria ser de 36% no critério *ad valorem* e 21% no volume das exportações ao longo de seis anos para os países desenvolvidos e 10 anos para os países em desenvolvimento. Outra exigência foi de que países que protegem seus agricultores com cotas de importação, como o Japão, substituíssem por tarifas, as quais não podem ser aumentadas no futuro. Quanto ao apoio interno, primeiro foi feito o cálculo da Medida de Apoio Agregada (AMS = *Total Aggregated Measurement of Support*), conceito criado para o cômputo do montante de apoio interno excetuando as políticas de caixa verde (políticas consideradas não distorcivas), após foram aplicadas reduções progressivas. Reduções essas que foram de 20% para os países desenvolvidos e 13% para os países em desenvolvimento (GOYOS JR., 1995; KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

No setor de roupas e têxteis, a Rodada Uruguai deveria extinguir em dez anos o Acordo Multifibras, que vinha distorcendo altamente esse setor no mercado mundial. De fato, hoje o acordo está extinto. Essa foi uma liberalização de impacto considerável, pois de acordo com a maioria das estimativas norte-americanas, a proteção a roupas impunha um custo ao consumidor dos EUA maior que todas as outras medidas protecionistas juntas (KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

O acordo Multifibras foi instituído em 1974 abrangendo todos os produtos têxteis. De acordo com Kenen (1998), seu objetivo declarado era o seguinte:

Garantiria a expansão do comércio de produtos têxteis, principalmente em países em desenvolvimento, e atingiria progressivamente a redução das barreiras de comércio e a liberalização do comércio mundial de produtos têxteis, evitando, ao mesmo tempo, efeitos que poderiam prejudicar mercados individuais e linhas individuais de produção, tanto em países importadores quanto exportadores (KENEN, 1998, p. 254).

Porém, o acordo reduziu o crescimento do comércio, e os países em crescimento apresentaram fortes objeções à forma como o acordo era interpretado. Esses países afirmam que os países desenvolvidos não respeitaram o acordo de longo prazo de liberalização do comércio na área de produtos têxteis e que o acordo fora uma violação ao espírito do GATT. Agora, com a OMC, o assunto entrou em discussão e se chegou ao acordo de extinção com prazo determinado (KENEN, 1998).

Desde o início dos trabalhos preparatórios para a Rodada Uruguai, os EUA insistiram na inclusão das chamadas novas áreas ou setor de serviços, nele incluindo os investimentos, telecomunicações e tecnologia, justamente porque julgavam sua economia mais competitiva em tais áreas. Essa pretensão teve oposição de países em desenvolvimento que tinham receio de que a ênfase em serviços desviaria a atenção nas resoluções dos problemas no comércio tradicional, que os países em desenvolvimento seriam compradores e não vendedores de serviços, e de que os países em desenvolvimento seriam receptores forçados de tecnologia não necessariamente adequada à sua realidade (GOYOS JR., 1995).

Porém a enorme importância do comércio de serviços na realidade internacional não poderia ser ignorada, de acordo com o GATT em 1992, o valor do comércio de serviços prestados além das fronteiras representava US\$ 850 bilhões por ano. O valor do mercado mundial de serviços era estimado em cerca de US\$ 12 trilhões ou cerca de 60% do comércio mundial (GOYOS JR., 1995).

Destarte, o GATS foi constituído levando em consideração: transparência, liberalização progressiva, tratamento nacional, cláusula da nação mais favorecida, acesso a

mercado, direito a regulamentação e, participação crescente dos países em desenvolvimento. De acordo com Goyos Jr. (1995), os seis setores de serviços definidos em 1990 foram:

- Telecomunicações;
- Construção;
- Transportes;
- Turismo;
- Serviços financeiros (incluindo o setor bancário, o de mercado de capitais e o de seguros); e,
- Serviços profissionais (incluindo os serviços legais, os de contabilidade, publicidade, administração, arquitetura, saúde, engenharia e *software*).

Desde a Rodada Tóquio já existia um código *antidumping*. Esse foi outro acordo negociado na Rodada Uruguai, onde o antigo código foi revisto. Goyos Jr. (1995) sobre o acordo:

O acordo *antidumping* dá os meios para a determinação do prejuízo, que deverá ser efetuada com base em evidências concretas e em exame objetivo de: a) o volume dos bens importados em regime de *dumping* e o efeito destes bens nos preços do mercado doméstico para produtos semelhantes; e b) o impacto consequente destas importações sobre os produtores domésticos de tais produtos. Assim, o teste a ser realizado para a averiguação do prejuízo deverá observar de forma objetiva que: a) um preço abaixo do normal está sendo praticado; b) que o produtor local está sendo prejudicado; e c) uma correlação entre os dois primeiros (GOYOS JR., 1995, p. 77).

Antes da Rodada Uruguai, os cálculos dos preços de exportação para o fim de determinação de *dumping* eram feitos pela comparação dos valores de uma transação individual contra a média apurada durante o período da investigação. A metodologia foi alterada no sentido de que, as comparações devem ser feitas transação por transação ou média por média. O início do procedimento deverá ser de iniciativa do produtor doméstico, depois de analisado o pedido para verificar se tem base se dá o início do procedimento *antidumping*, que deverá ser concluído no prazo máximo de 18 meses. O maior problema ficou por conta da triangulação, que é mais dificilmente identificada para se fazer a comparação (GOYOS JR., 1995).

No acordo sobre salvaguardas, ficou definido que é permitida a um estado-membro da OMC, a adoção de uma medida de salvaguarda após uma investigação pública, porém, somente se for determinado, de acordo com os termos, que o produto afetado está sendo importado em tais quantidades majoradas, absolutas ou relativas à produção doméstica, e em condições tais que possam causar dano sério à indústria doméstica. A medida não pode exceder 200 dias e tomará a forma de aumento de tarifas, ela deve ser tomada na medida necessária para prevenir ou remediar dano grave e para facilitar o ajuste pertinente (GOYOS JR., 1995).

Outra ação comercial importante da rodada foi de estabelecer um novo conjunto de normas a respeito de aquisição de bens pelo governo (compras feitas não por firmas ou consumidores, mas por agências governamentais). Há bastante tempo, tais aquisições, vem formando mercados protegidos para muitos tipos de bens, desde materiais de construção até veículos (KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

Muitos outros acordos foram estabelecidos ao final da Rodada Uruguai, entre eles não citados acima estão: o acordo sobre regras de origem, o acordo sobre valoração alfandegária, acordo sobre inspeções de pré-embarque, acordo sobre propriedade intelectual, acordo sobre barreiras técnicas ao comércio, acordo sobre medidas de investimento relacionadas ao comércio, acordo sobre licenciamento de importações e o acordo sobre medidas sanitárias e fitossanitárias (GOYOS JR., 1995).

5.4. Resolução de Disputas

Tradicionalmente, o antigo sistema de disputas era reconhecido como um dos pontos fracos do GATT. Era um sistema impregnado de vícios, tais como: a excessiva fragmentação, a morosidade procedimental e o não cumprimento das recomendações e decisões. De fato, o grande ponto fraco do sistema era que ele permitia às partes contratantes ignorá-lo, por condicionar a instalação de um painel de arbitragem do GATT ao consentimento do estado-membro acusado. Na verdade, para todos os passos no procedimento era necessário consenso das partes na disputa: o estabelecimento do painel, a determinação de seu mandato, a decisão

de sua composição e, é claro, a adoção do laudo arbitral. Outra falha a relatar, estava no sistema de indicação dos árbitros (AMARAL JR., 2008; GOYOS JR., 1995).

Com o final da Rodada Uruguai, e a conseqüente criação da OMC, se estabeleceu o chamado Entendimento sobre Regras e Procedimentos Governando a Resolução de Disputas. Esse sistema de resolução de disputas passa a ser um dos alicerces da OMC, e um dos grandes pontos positivos é o seu novo elemento da autoridade do sistema, que deve funcionar do início ao final de uma questão submetida à resolução de disputas. Assim, foi praticamente eliminado o voto de consenso para a formação de painéis, o que dispensa o requisito de concordância da parte contratada acusada. Somente por unanimidade dos membros o painel não é constituído. Porém, antes da formação do painel, consultas deverão ser feitas dentro de 30 dias entre as partes relevantes (AMARAL JR., 2008; GOYOS JR., 1995).

A abertura de painéis é administrada pelo Órgão de Resolução de Disputas, que passa a funcionar junto à OMC. Os painéis de arbitragem tem ou 3 ou 5 árbitros selecionados pelas partes da relação de árbitros da OMC, não podendo ser nacionais dos países em disputa. Não é necessária mais a aprovação por consenso sobre o laudo, que demora até seis meses no máximo, a partir de então, ele é aprovado automaticamente e entra em vigor dentro de 60 dias (AMARAL JR., 2008; GOYOS JR., 1995).

Existe a possibilidade de recurso e dentro de 60 dias sai nova decisão. Na eventualidade da parte julgada culpada se recusar a implementar o laudo, abre-se a oportunidade para a parte prejudicada pedir compensações, suspender concessões e/ou estabelecer medidas da salvaguarda. A autorização se dá em 30 dias (AMARAL JR., 2008; GOYOS JR., 1995).

Prado (2002 apud AMARAL JR., 2008, p. 103) salienta três características do mecanismo de solução de controvérsias forjado na Rodada Uruguai:

a abrangência, a automaticidade e a exequibilidade. A abrangência se reporta à competência do mecanismo de solução de controvérsias para apreciar a violação de todos os acordos da OMC e ao fato de que inexistente outro órgão com a atribuição de solucionar tais litígios. A automaticidade consiste nos estágios sucessivos que as demandas percorrem, conforme limites temporais rígidos, necessários para tolher a ação unilateral dos membros com vistas a retardar indevidamente o processo. A

exequibilidade, por seu turno, evidencia que a OMC pode obrigar os membros a cumprir as decisões do Órgão de Soluções de Controvérsias, mediante a imposição de sanções aos violadores. Adicionam-se a estas características a dupla instância e a supervisão multilateral por todos os membros para a aprovação dos relatórios dos painéis e o do Órgão de Apelação. Esses traços dão à OMC posição singular no quadro das organizações internacionais da atualidade (PRADO, 2002 apud AMARAL JR., 2008, p. 103).

Na reunião da OMC em Genebra, no final do ano de 2009, foi sublinhado o valor do Sistema de Solução de Controvérsias por muitos participantes, porém, com alguns insistindo que ele se torne mais sensível às necessidades e circunstâncias dos membros mais pobres e menores (WTO, 2010).

5.5. As Caixas de Subsídios

Na terminologia da OMC, os subsídios em geral são identificados por “caixas” que seguem as cores de um semáforo: verde (permitidos), amarela (potencialmente proibidos) e vermelha (proibidos). Especificamente na agricultura, onde de costume tudo é mais complicado, o acordo não prevê caixa vermelha, contudo, o apoio interno que superar os níveis de compromisso da caixa amarela, será proibido. Existe uma caixa, azul, para os subsídios que são vinculados a programas que limitem a produção. Há também isenções para os países em desenvolvimento (muitas vezes chamada de “Caixa S&D”) (GOYOS JR., 1995; WTO, 2010).

5.5.1. Caixa Amarela

Todas as medidas de apoio interno que distorçam a produção e o comércio caem dentro dessa caixa, a qual é definida no artigo 6 do Acordo sobre a Agricultura, assim como todos os tipos de medidas de apoio interno, com exceção daqueles que se enquadram nas caixas azul e verde. Essas medidas incluem suporte a preços, ou subsídios diretamente ligados a quantidades de produção (WTO, 2010).

Essas medidas são sujeitas a limites, os quais seriam considerados os mínimos possíveis aceitos: 5% da produção agrícola para os países desenvolvidos e 10% para os países

em desenvolvimento. Os 30 membros que possuíam subsídios maiores que o mínimo aceitável no início da reforma pós Rodada Uruguai se comprometeram em reduzi-los (WTO, 2010).

Os compromissos de redução estão expressos no termo da AMS, que incluem todos os subsídios para produtos específicos juntamente com subsídios que não são para produtos específicos, em uma figura única. Nas negociações correntes, várias propostas lidam com o quanto essas propostas deveriam ser reduzidas, e se os limites deveriam ser para produtos específicos ao invés de continuar sendo como um “agregado” único (WTO, 2010).

5.5.2. Caixa Azul

Esta é a “caixa amarela condicionada” – condicionada à redução de distorções. Qualquer subsídio que normalmente deveria ser colocado na caixa amarela é colocado na caixa azul quando se exige o apoio também aos agricultores para limitar produção (detalhes presentes no parágrafo 5 do artigo 6 do Acordo sobre Agricultura) (WTO, 2010).

Até o momento, não têm limites para os subsídios da caixa azul. Nas negociações correntes, alguns países querem manter a caixa azul como está, porque eles a veem com significado crucial de manter afastadas as distorções de subsídios da caixa amarela sem causar muito sofrimento. Outros querem que se coloquem limites ou que sejam feitos acordos de redução, alguns ainda querem que estes apoios sejam colocados dentro da caixa amarela (WTO, 2010).

5.5.3. Caixa Verde

A caixa verde é definida no artigo 2 da Acordo sobre Agricultura. No sentido de qualificar, os subsídios colocados na caixa verde devem não distorcer o mercado, ou no mínimo causar uma distorção mínima (parágrafo 1). Eles têm que ser financiados pelo governo (não pelos consumidores pagando preços mais altos) e não podem envolver subsídios nos preços (WTO, 2010).

Eles tendem a serem programas não dirigidos a determinados produtos, e incluem apoio à renda dos agricultores que não estão relacionados com os atuais níveis de produção e renda. Também estão inclusos, proteção ambiental e programas de desenvolvimento regional. Os subsídios da caixa verde são, portanto, sem limites desde que observados os critérios de política específica estabelecidos no anexo 2 (WTO, 2010).

Nas negociações atuais, alguns países argumentam que certos subsídios listados no anexo 2 não se encontram nos critérios do primeiro parágrafo do anexo – porque se paga muito, ou por causa da natureza desses subsídios, a distorção de mercado causada por eles seria maior do que a mínima admitida. Entre os subsídios em discussão estão: pagamentos diretos a produtores (parágrafo 5), incluindo os não associados a salários (parágrafo 6), subsídios financeiros do governo como seguro de renda e programas de rede de segurança (parágrafo 7), e outros parágrafos. Alguns outros países têm visão contrária – de que os critérios são adequados, e podem até mesmo serem mais flexíveis para melhor se atenderem com preocupações não comerciais, tais como proteção ambiental e bem-estar animal (WTO, 2010).

5.6. Benefícios e Custos

É difícil de ser estimado o impacto econômico da Rodada Uruguai. As estimativas mais citadas foram do próprio GATT e da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, outra organização internacional (esta formada apenas por países ricos com sede em Paris). Ambas as fontes sugeriram um ganho para a economia mundial como um todo de mais de US\$ 200 bilhões anuais quando o acordo estivesse totalmente implementado. Isso elevaria a renda real mundial em cerca de um por cento (KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

Em todo caso, é claro que a lógica normal da liberalização do comércio é aplicada: os custos da Rodada Uruguai são sentidos por grupos concentrados, frequentemente bem organizados, enquanto grande parte do benefício tem como destinatárias as populações dispersas em geral. O progresso na agricultura prejudicaria diretamente os pequenos, mas influentes, grupos de fazendeiros da Europa, Japão e outros países, onde os preços agrícolas estavam, e, ainda estão muito acima dos níveis mundiais. Essas perdas devem ser muito mais do que compensadas pelos ganhos de consumidores e contribuintes nesses países, mas, como

esses benefícios são espalhados de forma muito ampla, talvez sejam pouco notados. De forma semelhante, a liberalização do comércio na área de têxteis e roupas teria causado alguma dor de cabeça aos trabalhadores e firmas dessas indústrias, o que seria compensado pelos ganhos do consumidor, consideravelmente maiores, mas muito menos visíveis (KRUGMAN e OBSTFELD, 2009).

5.7. A OMC após a Rodada Uruguai

Em novembro de 1999 foi realizada em Seattle, nos EUA, uma reunião da OMC, contando com 135 países. O que se viu naquele momento foi a defesa do protecionismo dos países ricos, que sempre combateram essas medidas, quando são editadas pelos países pobres. Ao mesmo tempo, a esperança de conseguir redução dos subsídios agrícolas em vigor nos países ricos não foi alcançada (MAIA, 2008).

No mês de novembro de 2001, na cidade de Doha, no Catar, se reuniram os representantes dos países associados da OMC, e se iniciou uma nova rodada, a Rodada Doha, conhecida também por Rodada do Desenvolvimento. Na ocasião, houve debates entre países ricos e pobres. As nações em desenvolvimento continuaram a lutar para que houvesse a quebra de barreiras à exportação de seus produtos agrícolas e têxteis. As nações ricas estavam mais interessadas em maior abertura para exportações de produtos industrializados e para serviços. Diante do exposto, a reunião fracassou (MAIA, 2008).

Com a tentativa de continuar os trabalhos da nova rodada, houve uma reunião em Cancun, em setembro de 2003. A rodada também fracassou. Como consequência, o Brasil passou a liderar um grupo de 20 nações, conhecidos como G-20, que continuou a luta pela quebra da barreira de subsídios dos produtos agrícolas (MAIA, 2008).

Nova reunião foi realizada no ano de 2005 em Hong Kong. No evento, o G-20 continuou lutando para que a União Europeia e os EUA reduzissem os subsídios aos seus agricultores e também diminuíssem as tarifas aduaneiras na importação de produtos agrícolas. Nenhum importante resultado foi conseguido (MAIA, 2008).

Na última reunião da OMC, em 2009, na cidade de Genebra, na Suíça, com representantes de todos os atuais 153 países membros (ANEXO 1) e 56 países observadores (ANEXO 2), houve uma forte convergência sobre a importância do comércio e da própria Rodada de Doha para a recuperação econômica e a redução da pobreza nos países em desenvolvimento. Os ministros reafirmaram a vontade de concluir a rodada, houve um amplo consenso de que o crescente número de acordos bilaterais e regionais é um problema para o sistema multilateral de comércio, alguns defenderam a convergência das duas abordagens, porém, a ideia de estender a todos os benefícios oferecidos regionalmente foi questionada. Houve também, um amplo acordo de que a OMC deve continuar a ter credibilidade face aos desafios emergentes e pedidos para aprofundar as relações da OMC com outras organizações internacionais (WTO, 2010).

6. Conclusão

Diante do exposto neste trabalho, podemos chegar a importantes conclusões.

O antigo GATT obteve um excelente resultado no que se refere a redução de tarifas -o que de fato era sua ideia inicial-, objetivando certamente em um bem-estar elevado à sociedade em geral, e nem sendo tão imperceptível, pois certamente com a constante redução de barreiras comerciais os preços dos produtos reduzem e, obriga a indústria interna a evoluir, não permitindo sua obsolescência e oferecendo suas mercadorias melhoradas e/ou com vantagem de preço para poder concorrer com os importados.

Os países por si só buscam o que é melhor para eles mesmos. Independentemente de ser desenvolvida ou não, uma nação procura proteger o máximo possível seus setores ineficientes e/ou aqueles considerados estratégicos, enquanto os setores mais fortes e com grande possibilidade de vencer a concorrência devem buscar o livre comércio. Os países mais fracos se unem em grupos por um objetivo comum e tentam conseguir principalmente redução de barreiras comerciais na área agrícola frente aos grandes. Diante da contrariedade de interesses e forças dispersas pelo planeta fica evidente a necessidade da existência de organizações internacionais, tais como a OMC, para intermediar essa constante batalha e buscar o melhor para todos, principalmente os consumidores finais.

Observando o final da Rodada Uruguai, é possível ver que houve uma mudança muito grande inclusive no modo como se enxerga o comércio internacional. É como se o mundo desse uma forte guinada no sentido de evolução do sistema multilateral, e, a partir de então, muito mais que apenas comércio, e sim tanto quanto o mais for possível englobar tudo o que possa ser objeto de discordância (ou disputa) entre dois ou mais países.

A base da mudança se deu com a criação da OMC, que comparativamente ao GATT que praticamente só se importava com redução de tarifas comerciais, essa organização englobou tudo o que havia de positivo no acordo anterior e instituiu acordos diversos, entre os quais: o acordo de serviços que tanto os EUA queriam; o acordo de propriedade intelectual; um acordo mais amplo sobre agricultura, com a criação de caixas de modo que cada subsídio pode representar maior ou menor interferência no comércio internacional; o acordo do setor

têxtil, que culminou com a extinção do Acordo Multifibras; acordos *antidumping* e salvaguardas, que já haviam iniciado mais timidamente, entre tantos outros que modificaram completamente a visão e o respeito empregado à instituição.

Para se ter uma ideia mais clara do quão bem sucedida foi a Rodada Uruguai, até o final do primeiro ano de existência da OMC, em 1995, 112 países já haviam aderido à organização, o que representa 73,20% dos 153 atuais membros da OMC (ANEXO 1).

Além de, obviamente importantes, todos os acordos firmados, houve uma alteração no sistema de disputas, que pode ser considerado um grande pilar da OMC. O sistema ficou de maior acessibilidade para todos, com prazos bem definidos e regras mais claras sobre todas as etapas do processo. E sem dúvidas, ficou especialmente acessível para os países em desenvolvimento, que cada vez mais podem brigar por seus direitos com maior igualdade de tratamento e, com garantias de que as medidas tomadas serão seguidas pelos países perdedores, com a ameaça de sofrer medidas de salvaguardas e serem vistos como nações que não estão a favor de um bem estar social elevado.

Hoje, graças a Rodada Uruguai, as maiores preocupações mundiais estão cada vez mais entrando em outro patamar, o da desigualdade social e da preocupação com o meio ambiente, entre outros tantos problemas sociais e culturais. Tudo o que temos visto e veremos nos próximos anos é referente ao sucesso da mais importante rodada de negociações já realizada no mundo.

Referências

AMARAL JR., Alberto do. **A solução de controvérsias na OMC**. São Paulo: Atlas, 2008. 324 p.

ANNONI, Danielle. Protecționismo regulatório e comércio internacional. In: BARRAL, Welber. **O Brasil e o protecționismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002. p. 39-59.

BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Seattle. IN: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC: Os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2000a. p. 19-39.

_____. Medidas *antidumping*. IN: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC: Os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2000b. p. 391-410.

BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano e GONÇALVES, Reinaldo. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

BHAGWATI, Jagdish N. **Protectionism (The Ohlin lectures)**. Cambridge, Massachusetts. The MIT Press. 1988.

BRUM, Argemiro Luís; HECK, Cláudia Regina. **Economia Internacional: uma síntese da análise teórica**. Ijuí: Unijuí, 2005. 364 p.

CARDOSO, Fernando Henrique. **As ideias e seu lugar: ensaios sobre as teorias do desenvolvimento**. 2. Ed. Petrópolis: Vozes, 1993.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. **Economia internacional**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2006. 300 p.

CAVES, Richard E.; FRANKEL, Jeffrey A.; JONES, Ronald W. **Economia internacional: comércio e transações globais**. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2001. 606 p.

ESPÍNDOLA, Januário Della Mea. **As barreiras não tarifárias ao setor de carne bovina brasileiro e as negociações internacionais no âmbito da OMC**. 2008. 90 f. Monografia (Graduação) - UFRGS, Porto Alegre, 2008.

FREIRE E ALMEIDA, Daniel. **Aula inaugural semestre final – direito internacional privado 2007**. USA: Lawinter.com, Agosto, 2007. Disponível em: < www.lawinter.com/242007dfalawinter.htm >

GRACIOSA, Karina da Silva. Triangulação (*circumvention*). IN: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC: Os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2000. p. 459-470.

GONÇALVES, Reinaldo. **Economia política internacional**: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

GOYOS JR., Durval de Noronha. **A OMC e os tratados da Rodada Uruguai**. São Paulo: Observador Legal, 1995. 200 p.

_____. **GATT, MERCOSUL e NAFTA**. São Paulo: Observador Legal, 1993. 186 p.

HUNT, E.K. **História do pensamento econômico**: uma perspectiva crítica. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005. 512 p.

KENEN, Peter Bain. **Economia internacional**: teoria e prática. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 648 p.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional**: teoria e política. 6. ed. São Paulo: Pearson, 2009. 558 p.

LIST, George Friedrich. **Sistema Nacional de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural. 1983. Série Os Economistas.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. Comércio Agrícola. IN: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC**: Os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais. Florianópolis: Diploma Legal, 2000. p. 185-216.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 492 p.

_____. **Economia internacional e comércio exterior**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 449 p.

MORAES, A. L. M. **O protecionismo agrícola internacional**. Revista de Política Agrícola Jul-Set 1996, v. 5(3) p. 20-32.

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. **Teorias do comércio internacional**: uma revisão do debate livre comércio x protecionismo. São Paulo: Carta Internacional. USP. Novembro de 2006b.

PRADO, Victor Luiz do. Mecanismo de solução de controvérsias: fonte de poder e de problemas na OMC. In: AMARAL JR., Alberto do (Org.). **OMC e o comércio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2002. P. 264-266

PREBISCH, Raúl. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. IN: BIELSCHOWSKI, Ricardo (Org.). **Cinquenta anos de pensamento da CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 69-136.

REAL DE AZÚA, Daniel E. **O neoprotecionismo e o comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1986.

RICHTER, Karina. Barreiras técnicas. IN: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC: Os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2000. p. 329-346.

WILLIAMSON, John. **A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1988. 394 p.

WTO. **World Trade Organization**. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 23 out. 2010.

Anexo 1 - Lista de Membros da OMC

Entrada	Membros
1º de janeiro de 1995	África do Sul
08 de setembro de 2000	Albânia
1º de janeiro de 1995	Alemanha
23 de novembro de 1996	Angola
04 de abril de 2003	Antiga República Iugoslava da Macedônia (FYROM)
1º de janeiro de 1995	Antígua e Barbuda
11 de dezembro de 2005	Arábia Saudita
1º de janeiro de 1995	Argentina
05 de fevereiro de 2003	Armênia
1º de janeiro de 1995	Austrália
1º de janeiro de 1995	Áustria
1º de janeiro de 1995	Bangladesh
1º de janeiro de 1995	Barbados
1º de janeiro de 1995	Bélgica
1º de janeiro de 1995	Belize
22 de fevereiro de 1996	Benin
12 de setembro de 1995	Bolívia
31 de maio de 1995	Botsuana
1º de janeiro de 1995	Brasil
1º de janeiro de 1995	Brunei Darussalam
1º de dezembro de 1996	Bulgária
03 de junho de 1995	Burkina Faso
23 de julho de 1995	Burundi
23 de julho de 2008	Cabo Verde
13 de dezembro de 1995	Camarões
13 de outubro de 2004	Camboja
1º de janeiro de 1995	Canadá
13 de janeiro de 1996	Catar
19 de outubro de 1996	Chade
1º de janeiro de 1995	Chile
11 de dezembro de 2001	China
30 de julho de 1995	Chipre
30 de abril de 1995	Colômbia
27 de março de 1997	Congo
1º de janeiro de 1995	Coréia do Sul
1º de janeiro de 1995	Costa do Marfim

1º de janeiro de 1995	Costa Rica
30 de novembro de 2000	Croácia
30 de abril de 1995	Cuba
1º de janeiro de 1995	Dinamarca
31 de maio de 1995	Djibuti
1º de janeiro de 1995	Dominica
30 de junho de 1995	Egito
07 de maio de 1995	El Salvador
10 de abril de 1996	Emirados Árabes Unidos
21 de janeiro de 1996	Equador
30 de julho de 1995	Eslovênia
1º de janeiro de 1995	Espanha
1º de janeiro de 1995	Estados Unidos da América
13 de novembro de 1999	Estônia
14 de janeiro de 1996	Fiji
1º de janeiro de 1995	Filipinas
1º de janeiro de 1995	Finlândia
1º de janeiro de 1995	França
1º de janeiro de 1995	Gabão
23 de outubro de 1996	Gâmbia
1º de janeiro de 1995	Gana
14 de junho de 2000	Geórgia
22 de fevereiro de 1996	Granada
1º de janeiro de 1995	Grécia
21 de julho de 1995	Guatemala
1º de janeiro de 1995	Guiana
25 de outubro de 1995	Guiné
31 de maio de 1995	Guiné-Bissau
30 de janeiro de 1996	Haiti
1º de janeiro de 1995	Holanda
1º de janeiro de 1995	Honduras
1º de janeiro de 1995	Hong Kong (Região Administrativa da China)
1º de janeiro de 1995	Hungria
26 de julho de 1996	Ilhas Salomão
1º de janeiro de 1995	Índia
1º de janeiro de 1995	Indonésia
1º de janeiro de 1995	Irlanda
1º de janeiro de 1995	Islândia
21 de abril de 1995	Israel
1º de janeiro de 1995	Itália
09 de março de 1995	Jamaica

1º de janeiro de 1995	Japão
11 de abril de 2000	Jordânia
1º de janeiro de 1995	Kuwait
31 de maio de 1995	Lesoto
10 de fevereiro de 1999	Letônia
01 de setembro de 1995	Liechtenstein
31 de maio de 2001	Lituânia
1º de janeiro de 1995	Luxemburgo
1º de janeiro de 1995	Macau (Região Administrativa da China)
17 de novembro de 1995	Madagascar
1º de janeiro de 1995	Malásia
31 de maio de 1995	Malawi
31 de maio de 1995	Maldivas
31 de maio de 1995	Mali
1º de janeiro de 1995	Malta
1º de janeiro de 1995	Marrocos
1º de janeiro de 1995	Maurícias
31 de maio de 1995	Mauritânia
1º de janeiro de 1995	México
26 de agosto de 1995	Moçambique
26 de julho de 2001	Moldávia
29 de janeiro de 1997	Mongólia
1º de janeiro de 1995	Mianmar (Birmânia)
1º de janeiro de 1995	Namíbia
23 de abril de 2004	Nepal
03 de setembro de 1995	Nicarágua
13 de dezembro de 1996	Níger
1º de janeiro de 1995	Nigéria
1º de janeiro de 1995	Noruega
1º de janeiro de 1995	Nova Zelândia
09 de novembro de 2000	Omã
06 de setembro de 1997	Panamá
09 de junho de 1996	Papua Nova Guiné
1º de janeiro de 1995	Paquistão
1º de janeiro de 1995	Paraguai
1º de janeiro de 1995	Peru
1º de julho de 1995	Polônia
1º de janeiro de 1995	Portugal
1º de janeiro de 1995	Quênia
1º de janeiro de 1995	Reino do Bahrein
1º de janeiro de 1995	Reino Unido

31 de maio de 1995	República Centro-Africana
1º de janeiro de 1995	República Checa
1º de janeiro de 1997	República Democrática do Congo
20 de dezembro de 1998	República do Quirguistão
09 de março de 1995	República Dominicana
1º de janeiro de 1995	República Eslovaca
1º de janeiro de 1995	Romênia
22 de maio de 1996	Ruanda
1º de janeiro de 1995	Santa Lúcia
21 de fevereiro de 1996	São Cristóvão e Nevis
1º de janeiro de 1995	São Vicente e Granadinas
1º de janeiro de 1995	Senegal
23 de julho de 1995	Serra Leoa
1º de janeiro de 1995	Singapura
1º de janeiro de 1995	Sri Lanka
1º de janeiro de 1995	Suazilândia
1º de janeiro de 1995	Suécia
1º de julho de 1995	Suíça
1º de janeiro de 1995	Suriname
1º de janeiro de 1995	Tailândia
1º de janeiro de 2002	Taipé Chinês
1º de janeiro de 1995	Tanzânia
31 de maio de 1995	Togo
27 de julho de 2007	Tonga
1º de março de 1995	Trinidad e Tobago
29 de março de 1995	Tunísia
26 de março de 1995	Turquia
16 de maio de 2008	Ucrânia
1º de janeiro de 1995	Uganda
1º de janeiro de 1995	União Européia (Antigas Comunidades Européias)
1º de janeiro de 1995	Uruguai
1º de janeiro de 1995	Venezuela (República Bolivariana)
11 de janeiro de 2007	Vietnã
1º de janeiro de 1995	Zâmbia
05 de março de 1995	Zimbábue

Fonte: WTO (2010)

Anexo 2 - Lista de Observadores da OMC

Afeganistão	Líbia
Andorra	Montenegro
Argélia	República Árabe da Síria
Azerbaijão	República da Libéria
Bahamas	República Democrática Popular do Laos
Bielo-Rússia	República do Líbano
Bósnia e Herzegovina	Samoa
Butão	Santa Sé (Vaticano)
Cazaquistão	São Tomé e Príncipe
Comores	Sérvia
Etiópia	Seychelles
Federação Russa	Sudão
Guiné Equatorial	Tajiquistão
Irã	Uzbequistão
Iraque	Vanuatu
Lêmen	

Fonte: WTO (2010)