

ARTHUR BRITTA SCANDELARI

A IMPORTÂNCIA DO BILATERALISMO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do diploma de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor Dr. Nilson Maciel de Paula.

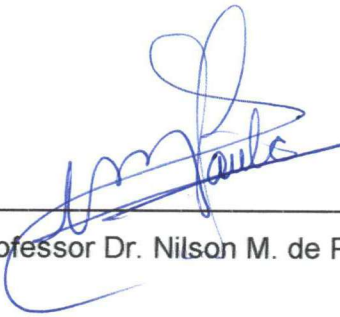
CURITIBA

2004

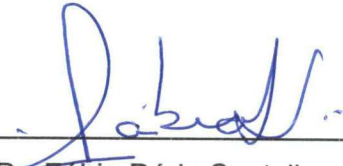
ARTHUR BRITTA SCANDELARI

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do diploma de graduação em Economia da Universidade Federal do Paraná, pela Comissão formada pelos professores:

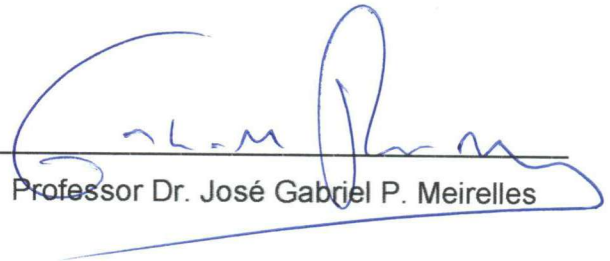
Orientador:



Professor Dr. Nilson M. de Paula



Professor Dr. Fábio Dória Scatolin



Professor Dr. José Gabriel P. Meirelles

Curitiba, 12 de novembro de 2004.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
1 - REFERENCIAL TEÓRICO	3
2 - ANTECEDENTES HISTÓRICOS DO BILATERALISMO	9
3 - CARACTERÍSTICAS CONTEMPORÂNEAS DO COMÉRCIO BILATERAL	12
4 - O BILATERALISMO E A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA	23
CONCLUSÃO	28
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31
ANEXO I - Acordos Bilaterais em Vigor por País	34
ANEXO II - Atos Bilaterais em Vigor no Brasil no Campo do Comércio	35
APÊNDICE I - Histórico dos Acordos Bilaterais em Vigor no Brasil no Campo do Comércio.....	38
APÊNDICE II - Evolução dos Acordos Bilaterais Brasileiros em Vigor no Campo do Comércio.....	39

Resumo

Este estudo contém uma análise sobre os acordos bilaterais de comércio internacional, abordando desde o seu surgimento até suas características atuais.

Os principais objetivos deste trabalho são: analisar os efeitos da crescente importância do bilateralismo nas relações multilaterais de comércio, e as possíveis vantagens daquela estratégia comercial, baseada em acordos preferenciais para a inserção do Brasil no comércio mundial.

Destaca-se o surgimento dos acordos bilaterais e o contexto histórico que os levou a se tornarem parte significativa da prática comercial mundial.

Através das principais teorias de comércio internacional e do nível de desenvolvimento dos países, são analisados os possíveis ganhos e perdas de estratégias comerciais voltadas ao bilateralismo, comparativamente aos contextos em que predominam o multilateralismo, o protecionismo e os acordos regionais.

Finalmente faz-se uma análise pertinente ao Brasil e à nova tendência de ampliação das relações bilaterais não apenas entre países, mas entre blocos regionais. São feitas propostas em relação à política comercial brasileira no sentido de evitar perdas comerciais geradas pelos interesses de nações economicamente mais fortes e conclui-se com questões referentes aos desafios que o Brasil deverá enfrentar no futuro.

INTRODUÇÃO

O bilateralismo têm sido desde a década de 1980 um elemento marcante na política comercial das nações. A recente proliferação dos mesmos traz importantes questionamentos referentes ao caminho que está sendo tomado pelos países em suas relações comerciais e quais as conseqüências daí originadas.

Neste estudo é realizada uma análise comparativa dos argumentos favoráveis e contrários ao comércio bilateral, e uma avaliação dos ganhos de comércio gerados pelo bilateralismo. Além disso, as relações comerciais bilaterais da economia brasileira são colocadas em evidência num contexto de crescente proliferação dessa estratégia comercial e de dificuldades para as nações recuperarem o multilateralismo em suas negociações internacionais.

A primeira parte do trabalho, o referencial teórico, expõe e discute algumas das principais teorias de comércio internacional – teoria das vantagens absolutas, teoria das vantagens comparativas e o modelo H.O. (Heckscher-Ohlin) – assim como o conceito dos desvios de comércio e o princípio da nação mais favorecida.

Pela necessidade de entender os acordos bilaterais, a segunda parte relata os antecedentes históricos do bilateralismo. Nesta é mostrado o momento de surgimento do mesmo, a política adotada que serviu de estímulo à sua ampliação e o contexto no qual este passou a ser parte significativa das relações comerciais internacionais e em alguns momentos uma estratégia comercial predominantemente nas relações econômicas entre as nações. É feita ainda uma abordagem de como e porque foi criada a OMC – Organização Mundial do Comércio.

Com base nas teorias expostas no referencial teórico, a terceira parte contém uma análise das características contemporâneas do comércio bilateral. Inicialmente são realizadas explanações a respeito do cenário internacional atual, assim como das diferentes opções de política comercial que um país pode adotar – multilateralismo, bilateralismo, protecionismo, preferências tarifárias e regionalismo – e as possíveis vantagens e desvantagens obtidas à partir destas.

Em seguida retoma-se uma discussão sobre os acordos bilaterais, destacando-se as principais vantagens e desvantagens geradas desta prática comercial comparativamente às políticas comerciais anteriormente citadas, principalmente o multilateralismo.

Na quarta parte é feita uma análise do bilateralismo e da política comercial brasileira com a intenção de facilitar a visualização da melhor estratégia brasileira a ser adotada em meio a outras opções de políticas de comércio, de modo que o país não seja prejudicado por interesses externos. Para isso é mostrado previamente o que está ocorrendo com os acordos bilaterais no cenário internacional e é destacada a importância das maiores economias mundiais – Estados Unidos e União Européia – para o Brasil na adoção de novas estratégias. Finalmente são apresentadas as conclusões do estudo.

1 - REFERENCIAL TEÓRICO

As primeiras interpretações sobre o comércio internacional apareceram nos séculos XVIII e XIX. Tendo sido aperfeiçoadas desde então, as teorias daí levantadas constituíram as bases para o entendimento atual do comércio internacional.

O passo inicial na construção do referencial teórico explicativo do comércio internacional foi dado por Adam Smith com a teoria das vantagens absolutas, segundo sua proposta um país deve se especializar na produção do produto cujo tempo de trabalho é menor. Assim, quando o país A produz um bem X com um custo de 5 e um outro país B produz o mesmo bem X, mas com um custo de 7, este último país não poderá ofertá-lo pelo mesmo preço do concorrente, a não ser que deseje levar suas indústrias à falência. Neste caso, o país A possui vantagem absoluta na produção do bem X. Esta situação resulta, portanto, na especialização de determinados setores da economia em determinados bens, embora possa explicar apenas uma pequena parte das relações comerciais existentes.

Ao indagar sobre uma situação na qual um país detivesse vantagem absoluta em todos os produtos, eliminando portanto a necessidade de comércio, David Ricardo desenvolve no início do século XIX a teoria das vantagens comparativas. Segundo seu enunciado cada país deve se especializar onde seus custos comparativos forem menores. O princípio básico é destarte o de que os países podem obter vantagens mútuas do comércio quando cada um exporta as mercadorias nas quais tem uma vantagem comparativa relativa de custo.

Com um exemplo simplificado pode-se obter uma melhor compreensão desta teoria. Tendo por base os custos de produção dos produtos A e B produzidos por dois países, 1 e 2, os custos de produção do produto A serão expressos em relação aos custos de produção do produto B. O país que possui a vantagem comparativa é aquele em que a relação entre custos de produção dos produtos A e B for menor do que a do outro país. Ou seja, “um país tem vantagens comparativas na produção de um bem se o custo de oportunidade da produção do bem em termos de outros bens é mais baixo que em outros países”. (KRUGMAN, 2001, p. 15).

Contudo, pode-se encontrar casos em que o país 1, por exemplo, possua vantagens absolutas na produção dos produtos A e B. Neste caso, para que a teoria

das vantagens comparativas seja válida será necessário que o país B produza o bem em que sua desvantagem absoluta seja menor: se o país 1 produzir 8 unidades do produto A e 5 do produto B, então o país 2 terá que produzir e exportar no mínimo 5 unidades de B. Assim, através da especialização do trabalho ambos os países estariam recebendo mais do que conseguiriam produzir individualmente.

“Uma nação deve se especializar na produção de um bem onde possui menor desvantagem absoluta. Este é o bem em que possuirá vantagem comparativa. Deverá, portanto, importar o bem onde sua desvantagem absoluta é maior (desvantagem comparativa)”. (SALVATORE, 2000, p. 20).

A teoria das vantagens comparativas mostra algo “inegavelmente verdadeiro” como descrito por Samueison, embora não consiga refletir o que de fato ocorre no comércio internacional. Isso porque não basta apenas estudar as diferenças da produtividade da mão-de-obra para explicar a inserção dos países no comércio internacional (KRUGMAN, 2001, p.13).

O modelo de Heckscher-Ohlin constitui uma evolução da teoria do comércio internacional, incorporando as diferenças entre os recursos dos países para explicar as trocas internacionais. Ou seja, as vantagens comparativas existentes entre as nações são influenciadas também pela distribuição e quantidade dos recursos que estas possuem.

Neste contexto, o que definirá se uma nação será produtora de um bem ou de outro dependerá da abundância relativa e intensidade no uso dos fatores. Por exemplo, se num determinado país a mão-de-obra é mais abundante que o aluguel da terra, será utilizada mais mão-de-obra em proporção da terra para se produzir um bem. Ao contrário, se o aluguel da terra for mais abundante que os salários, será empregada uma maior quantidade de terra comparativamente à mão-de-obra. Ao utilizar mais intensamente os fatores nos quais o país possui maior abundância relativa, estará diminuindo os custos de sua produção.

Na produção de quaisquer bens, existe uma relação entre os fatores produtivos, isto é, pode-se produzir mais de um bem com maior quantidade de mão-de-obra ou mais de outro com maior quantidade de terra relativamente. Com isso define-se qual o produto em que um país se especializará. A partir desta definição é que se determinará se a produção deste país é terra-intensiva ou trabalho-intensiva,

de tal modo que as vantagens comparativas passam a ser influenciadas pelos recursos que um país possui em relação ao seu parceiro comercial.

Outros instrumentos são utilizados para explicar o comércio internacional, no entanto não estão baseados em uma análise através da concorrência perfeita, mas pela concorrência imperfeita. Nesta é concebida a existência de tarifas, cotas, subsídios, economias de escala ou rendimentos crescentes, tecnologia, entre outros, como prática comercial comum entre os países. À medida que tais instrumentos são colocados em prática, o comércio foge dos parâmetros das vantagens comparativas. Isto porque ao se estabelecer altas tarifas ou barreiras comerciais à importação de um bem, por exemplo, este deixará de ser competitivo como era quando seu preço estava determinado apenas pela quantidade de trabalho necessária à sua produção. Outro exemplo ocorre quando um país possui mais tecnologia que outro, sendo que os preços dos bens passam a ser influenciados pela diferença de tecnologia entre os países.

Com o uso destes métodos cria-se uma grande rigidez comercial, de modo que as nações acabam diminuindo a quantidade de trocas umas com as outras, e passam a agir unilateralmente, elevando suas tarifas alfandegárias. Neste sentido os países saem prejudicados pela minimização do comércio, recorrendo aos acordos preferenciais como uma forma de “melhorar seus termos de troca”. (KRUGMAN, 2001, p. 253).

Entretanto, esta prática pode criar um comércio antes não existente entre as nações que a realizarem, como pode também desvia-lo. Para explicar tal fenômeno, o conceito dos desvios de comércio, em sua concepção, mostra que a teoria das vantagens comparativas e de Heckscher-Ohlin podem ser prejudicadas quando pelo menos dois países estabelecem concessões tarifárias entre si na forma de acordos preferenciais.

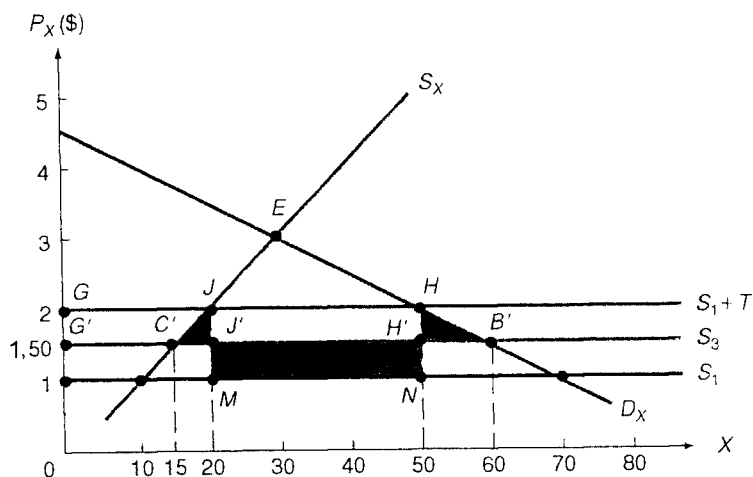
A consequência é o deslocamento da produção de países mais eficientes, não integrantes do acordo, para produtores menos eficientes que dele participam, fazendo toda a nação arcar com os custos superiores. Este fenômeno é conhecido pela redução do bem-estar (ver gráfico 1), o que acarreta a deterioração da “(...) alocação internacional de recursos e afasta a produção das vantagens comparativas” (SALVATORE, 2000, p. 176).

A formação de acordos preferenciais de comércio internacional envolve a eliminação de restrições ao comércio entre os países membros. Dentre estas restrições, deve ser destacada a eliminação ou redução gradual das alíquotas do imposto de importação. Isso porque as relações comerciais são em sua maioria marcadas por barreiras tarifárias e práticas que não caracterizam um ambiente de comércio multilateral. Neste sentido, a eliminação das barreiras pode levar à criação e/ou ao desvio de comércio: se os países A e B formarem uma área preferencial de comércio, deixando um país qualquer, C, de fora; poderá haver tanto liberalização como distorção do comércio.

Se antes da criação da área preferencial de comércio o país A produzisse todos os bens demandados pelos seus consumidores, é possível que determinados bens fossem produzidos de forma ineficiente. Isso poderia ocorrer porque a estrutura tarifária do país A protegia firmas ineficientes na produção de determinados bens. A preferência comercial acordada com o país B permitiria que produtores mais eficientes desse país ofertassem seus produtos no mercado do país A. Dessa maneira, a indústria ineficiente de A se contrairia com a concorrência e com as importações de bens do país B, resultando na criação de comércio.

Se o país C, o qual foi excluído do acordo preferencial de comércio firmado entre os países A e B, for um produtor mais eficiente de um determinado produto do que o país B, e se este país fosse fornecedor de A antes da formação do acordo preferencial, o país B consegue vender no mercado do país A o produto antes fornecido pelo país C, apesar de ser menos eficiente do que este. Isso ocorre porque depois da formação da área preferencial de comércio, os produtores do país B não pagam o imposto de importação que os produtores de C têm que pagar para que seus produtos sejam vendidos no mercado do país A. Este fenômeno é conhecido como desvio de comércio.

No gráfico 1, Salvatore explica o desvio de comércio e suas implicações no bem-estar de alguns países, como consequência da criação de uma união aduaneira (área comercial caracterizada pela inexistência de barreiras comerciais entre seus integrantes), em um ambiente onde três nações comercializam uma commodity X entre si:



D_x e S_x representam as curvas de demanda e oferta doméstica da commodity X da Nação 2, enquanto S_1 e S_3 são as curvas de oferta perfeitamente elásticas da commodity X, com livre comércio, das Nações 1 e 3, respectivamente. Com uma tarifa não-discriminatória de 100%, a Nação 2 importa 30X (JH) da Nação 1 com $P_x = \$2$. Após formar uma união aduaneira somente com a Nação 3, a Nação 2 importa 45X (C' B') com $P_x = \$1,50$ da Nação 3. O ganho de bem-estar para a Nação 2 obtido com a mera criação do comércio é de \$3,75 (dado pela soma das áreas dos dois triângulos sombreados). A perda de bem-estar decorrente do desvio de comércio é de \$15 (área do retângulo sombreado). Assim, essa união aduaneira que desvia o comércio leva a uma perda líquida de bem-estar de \$11,25 para a Nação 2.

Fonte: SALVATORE, 2000, p. 177.

A fim de evitar esta situação, foi criado o princípio da nação mais favorecida, mediante o qual países pagam uma mesma tarifa sobre qualquer produto importado. Visa eliminar tarifas discriminatórias e estabelecer relações homogêneas entre as trocas internacionais. No entanto não é aplicável a todas as nações que participam do comércio internacional, mas apenas àquelas que fazem parte de instituições que buscam o multilateralismo como ideal de comércio. Torna-se portanto insuficiente para ajustar as relações comerciais internacionais em medidas mais amplas.

Ao analisar evolução do comércio mundial, pode-se afirmar que, apesar dos inúmeros esforços para a formulação de uma teoria que explique e retrate claramente a realidade econômica internacional, os resultados que apresentam o tema deixaram muito a desejar.

Nota-se que as teorias aqui expostas baseiam-se principalmente em ambientes onde a prática de comércio é, ou deveria ser, conduzida pelo multilateralismo. Obtêm-se assim teorias explicativas de uma situação abstrata que,

apesar de facilitar o entendimento das complexas relações comerciais existentes, são insuficientes para explicá-las completamente.

A recente proliferação de acordos bilaterais e ampliação de negociações no âmbito de blocos regionais de comércio têm sido constantes desafios para a reformulação das teorias de comércio. Vê-se que cada vez mais as relações internacionais são caracterizadas por práticas discriminatórias de comércio. Diminuindo ainda mais as chances de acordos multilaterais entrarem em vigor.

Como os acordos regionais ou preferenciais podem distorcer o comércio, o ideal de se obter o multilateralismo pode estar sendo ameaçado, uma vez que tais distorções ocorrem muito mais rapidamente do que o sistema pode assimilar. Acordos que contêm regras de origem excessivamente limitadas, além de desviar e distorcer o comércio, podem criar interesses (setoriais) que dificultem ainda mais os esforços de liberalização. Ou seja, acordos demasiado discriminatórios criam problemas tanto de natureza econômica quanto política.

Quando o mecanismo é discriminatório, o prejuízo econômico reside na distorção que isso representa para o comércio. Em lugar de privilegiar a importação do melhor produto pelo melhor preço, tais regras acabam por induzir à compra de produtos regionais mesmo que estes não sejam os de melhor qualidade e melhor preço (KENEN, 1998).

Do ponto de vista político, setores “beneficiados” por tais regras poderão se tornar grandes defensores de um regionalismo excludente, que mantenha a sua proteção. Como o multilateralismo perde em valor para esses setores, diminui o apoio político em prol de relações multilaterais, resultando na perda de espaço para outros tipos de estratégia comercial.

2 - ANTECEDENTES HISTÓRICOS DO BILATERALISMO

Em fins de 1929, quando o mercado de títulos norte-americano entrou em colapso, prenunciando a depressão econômica mundial, muitos países haviam adotado restrições no mínimo moderadas ao comércio, e que foram rapidamente intensificadas à medida que se aprofundava a depressão mundial. Os países passaram a agir unilateralmente (isto é, pela elevação de tarifas alfandegárias) para estimular suas economias e evitar maior aumento do desemprego, visando redistribuir melhor a renda interna da nação.

Encontravam-se então os primeiros registros de comércio bilateral nas transações de escambo, realizadas por firmas privadas. Estas transações, comuns na década de 1930, embora na época grandemente superadas por outros tipos de acordo, tais como acordos regionais, continuaram a ser intensamente usadas depois da Segunda Guerra Mundial como mecanismo de controle do comércio mundial (TAMAMES, 1979).

Alguns anos depois ficou evidente que as tentativas unilaterais de estimular a produção doméstica implicavam na retaliação por outras nações, alimentando ainda mais a depressão da economia mundial. A combinação de tarifas elevadas e a reduzida procura internacional significavam que os países tinham poucas esperanças de lucrar com uma ação unilateral para reduzir as barreiras de comércio. As nações industrializadas compreenderam que as reduções recíprocas das restrições do comércio, combinadas com políticas monetárias e fiscais expansionistas, tinham maior potencial de proporcionar aumentos mútuos na produção e no emprego. As políticas expansionistas de cada país reforçariam políticas semelhantes adotadas pelos outros países com os quais mantinha relações comerciais (LABATUT, 1990).

Neste contexto já existia uma certa hegemonia econômica norte-americana em relação a grande maioria dos países; de modo que os Estados Unidos podiam influenciar significativamente nas relações comerciais internacionais simplesmente ao adotar políticas ou estratégias distintas daquelas que já estavam vigor.

Portanto, em 1934 o Congresso dos EUA aprovou a Lei dos Acordos Comerciais Recíprocos, dando ao presidente da República ampla autoridade para negociar reduções tarifárias bilaterais. A lei ressaltava que a liberalização do

comércio deveria ter uma natureza recíproca. Um reconhecimento tácito de uma medida norte-americana no sentido de que comércio mais livre afetaria tanto a população dos EUA como a de outros países. Como Kreinin observa, a Lei de Acordos de Comércio de 1934 foi:

Uma medida antidepressão destinada a abrir novos mercados de exportação aos produtos norte-americanos. A oferta de concessões tarifárias recíprocas não era um fim em si mesma: ela pretendia levar os países estrangeiros a abrir seus mercados aos produtos dos EUA. (...) o objetivo econômico de alcançar maior eficiência recebe, em geral, uma homenagem verbal, mas não é muito considerado. (KREININ, 1975, p. 315-316).

A Lei dos Acordos Comerciais Recíprocos assinala uma mudança significativa no poder de alguns grupos (do legislativo para o executivo), segundo Steven Brenner. Ele argumenta que a pressão exercida sobre o legislativo em favor das leis tarifárias foi reduzida quando a lei transferiu a autoridade de negociar tarifas do Congresso para o presidente da República. Brenner observa que:

O Programa de Acordos Comerciais transferiu a elaboração da política para os burocratas do setor executivo. Os novos responsáveis pelas decisões tinham objetivos diferentes dos deputados eleitos: eles queriam que o programa de barganha tarifária obtivesse êxito. (BRENNER, 1977, p. 1-2).

As conseqüências da promoção do comércio recíproco, em detrimento de uma postura unilateral, sobre a redistribuição da renda interna não foram uma consideração primordial. O que estava em jogo eram os efeitos previstos sobre a produção total e o emprego.

Percebe-se assim que a política comercial dos EUA teve duas tendências principais desde 1934. De um lado, um esforço conjunto havia sido feito para liberalizar as restrições às importações por meio de acordos bilaterais recíprocos na base de mercadoria por mercadoria. De outro, pretendia-se levar os países estrangeiros a abrir seus mercados aos produtos norte-americanos.

Logo, o bilateralismo, na época da Depressão, acabou substituindo progressivamente o livre câmbio como forma predominante de relação econômica entre as nações, ainda que o foco do bilateralismo no século XX fosse diferente do início século XXI, uma vez que há uma visão de comércio bilateral voltada principalmente para a inserção comercial, preservação de mercados e competitividade. Diferentemente de uma época na qual o que as nações desejavam era conseguir se reestruturar e recuperar suas economias.

Com efeito, a prosperidade global que se seguiu à Segunda Guerra Mundial foi estimulada por um sistema econômico internacional que visava aumentar a livre troca de mercadorias e serviços através das fronteiras nacionais. Os responsáveis pelas políticas econômicas dos principais países industrializados lembravam-se ainda das consequências desastrosas das guerras de tarifas, que agravaram a Grande Depressão.

O esforço para reduzir as barreiras ao comércio internacional se fez, em grande parte através de uma série de acordos multilaterais, os quais só foram possíveis devido a um acordo iniciado em Bretton Woods. Tal acordo foi firmado em 1944 e visava a criação do FMI – Fundo Monetário Internacional – do Banco Mundial e da OIC – Organização Internacional do Comércio.

Contudo, em um ambiente onde os EUA eram a maior potência econômica mundial e sendo assim definiam suas políticas comerciais internamente, seguindo apenas as suas necessidades econômicas ao defini-las, uma instituição como a OIC que propunha administrar as relações comerciais entre os países e ainda definir o que era necessário aos mesmos fazerem para se alcançar um ambiente ideal de livre comércio, contrastava com os interesses da hegemonia econômica da época. Isso resultou no desgaste e então fim desta instituição, mas possibilitou que em 1947 fosse criado o GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio. Ainda que este tenha sido criado como uma forma de se concretizar a OIC – Organização Internacional do Comércio – muitas rodadas de negociações com a finalidade de se ampliar as relações multilaterais de comércio foram realizadas sob seu nome, o qual passou a ser chamado, na década de 1990, de OMC – Organização Mundial do Comércio, assumindo maior controle das estratégias comerciais internacionais.

3 - CARACTERÍSTICAS CONTEMPORÂNEAS DO COMÉRCIO BILATERAL

Existe atualmente uma crescente tendência à proliferação de acordos bilaterais juntamente com o aumento da preferência norte-americana por esta prática comercial. Apenas no ano de 2003 os Estados Unidos negociaram quase 300 destes acordos (BHAGWATI, 2003), o que aumentou em extremas proporções suas exportações aos países participantes. Além disso, em encontros recentes, o representante de comércio (USTR) Robert Zoellick, e o atual presidente norte-americano George W. Bush, deixaram clara a intenção de continuar seguindo este mesmo caminho (TACHINARDI, 2003).

Percebe-se que o fato de o período atual ser uma época de cooperação e de integração econômica não quer dizer que o bilateralismo não mais faça parte das políticas comerciais praticadas. Acontece que uma grande parte das relações econômicas internacionais se desenvolve ainda hoje por vias bilaterais. Até mesmo países que defendem veementemente a OMC e a idéia de livre comércio (como por exemplo os EUA) procuram ampliar suas relações bilaterais.

Os acordos internacionais de comércio podem ser convencionados a partir de um consenso entre dois países - acordo bilateral - orientando suas relações comerciais de forma a priorizar o intercâmbio entre eles em detrimento da entrada de produtos de outras nações que não estejam participando destes acordos. Isto é, se o país A mantém relações comerciais com alguns países na troca de um determinado produto X, no qual incide um imposto de importação, ao estabelecer um acordo bilateral com o país B, o qual não será obrigado a pagar este imposto de importação, ou se o fizer será um valor menor do que os outros países pagam, em troca de uma concessão feita para seu novo parceiro, as relações comerciais do país A estarão agora orientadas ao país B no intercâmbio do produto X e não mais aos outros países com o qual costumava comercializar.

Num acordo envolvendo mais países - acordo multilateral - no qual o comércio é praticado livremente entre seus membros, sem facilidades tarifárias diferentes para nenhum deles, é possível, teoricamente, extrair o máximo de ganhos a partir do comércio devido à especialização do trabalho de cada nação. É dizer que cada nação integrante do acordo passará a produzir principalmente, ou em maior quantidade do que os outros países, os produtos nos quais esta possui menor custo

para fazê-lo. Neste contexto, em um ambiente regido pelas regras do comércio multilateral, o Brasil seria o principal e praticamente exclusivo produtor de café, a Escócia faria a mesma coisa, só que com o uísque, França com o vinho, Portugal com o bacalhau e assim por diante. Como consequência, todas as nações integrantes do acordo estariam desfrutando dos ganhos intrínsecos ao mesmo: produtos comercializados com menor custo (portanto mais baratos) beneficiando exportadores, importadores e consumidores, liberdade de compra e venda de bens e serviços (o que diversificaria o comércio geograficamente) e a liberalização do comércio em importantes setores industriais – na agricultura, fortemente marcada pelo protecionismo e também na indústria de roupas.

Entretanto, existem autores que crêem que esta prática beneficia principalmente os países desenvolvidos e suas empresas multinacionais, em detrimento, naturalmente, de países mais pobres (HIRST; THOMPSON, 1998).

Em contrapartida ao multilateralismo existe o protecionismo como opção de política comercial a ser adotada pelos países. Esta estratégia comercial, segundo Krugman, remonta uma antiga discussão entre livre comércio e protecionismo. Consiste em proteger o mercado interno de uma determinada nação através da imposição de tarifas a produtos importados ou de cotas de importação. Neste sentido, existirá estímulo ao aumento da produção interna do país, o qual apesar de não poder usufruir de produtos importados com baixos custos à população, estará substituindo as importações por produtos produzidos internamente e fomentando indústrias nacionais.

A relevância do protecionismo é encontrada sobretudo no setor agrário, tanto dos países desenvolvidos (devido ao poder dos lobbies) como dos países subdesenvolvidos. A principal justificativa, em relação às nações desenvolvidas, além dos interesses dos lobbies agrícolas, é que assim poder-se-á manter parte significativa da população no campo, garantindo a renda e a subsistência da nação.

Na visão de Friedrich List, reconhecido economista alemão do século XIX, a aplicação de tarifas em produtos vindos do exterior tornou-se indispensável como instrumento para se promover o desenvolvimento econômico nacional. Ele afirmou que, como os países não apresentam o mesmo grau de desenvolvimento em um dado momento histórico, é impossível praticar-se o livre comércio, uma vez que os

países mais desenvolvidos dificultarão a industrialização das nações menos desenvolvidas (SILVA, 1981).

É fácil notar que a maioria das teorias de comércio internacional existentes está baseada na existência de um ambiente regido pelas regras do multilateralismo, mesmo cientes de que tal estratégia nunca foi efetivamente colocada em prática. Sendo assim, o pensamento de List reflete a capacidade existente de desenvolvimento baseada em negociações não necessariamente de livre comércio, abrindo espaço a deliberações voltadas tanto ao protecionismo quanto ao bilateralismo.

As preferências tarifárias, que se baseiam nos mesmos princípios do bilateralismo, existem quando ao menos dois países determinam concessões tarifárias entre eles, que dão acesso privilegiado aos seus mercados. São aplicáveis às importações de determinado país em relação às do resto do mundo em forma de redução parcial ou total do imposto de importação. Assim, a preferência tarifária se traduz em benefícios ao exportador (LABATUT, 1990).

Uma forma de se colocar esta estratégia comercial em prática é através da criação de blocos regionais de comércio, ou o regionalismo. Este conceito baseia-se na aplicação de preferências tarifárias dentro destes blocos, envolvendo ao menos três países que comercializam entre si com maior facilidade e menor burocracia. Consiste em uma maneira de estimular suas indústrias, promover o desenvolvimento regional e ainda conseguir maior força internacional na defesa de seus interesses.

Os acordos comerciais, em geral, são firmados pelos respectivos governos, que visam ampliar o acesso de seus produtos aos mercados externos via preferências tarifárias, ou seja, redução do imposto de importação no mercado do parceiro. Dessa forma, estabelecer acordos internacionais é questão de extrema importância, uma vez que determina oportunidades de lucro para aqueles que detêm competitividade.

Em meio a estas diferentes formas de política comercial destacam-se aqui os acordos bilaterais de comércio que em uma boa e sucinta definição podem ser vistos como uma “prática de acordos especiais de comércio e de pagamentos assinados entre dois países. Consiste, em geral, na fixação de cotas de importação e taxas alfandegárias privilegiadas, não aplicadas ao comércio com os demais países” (SANDRONI, 2003, p. 55).

Entre os primeiros¹ registros de comércio bilateral encontram-se as transações de escambo, realizadas por firmas privadas. Estas foram comuns na década de 1930, embora nesta mesma época superadas por outros tipos de acordo, continuaram a ser intensamente usadas depois da Segunda Guerra Mundial como mecanismo de controle do comércio mundial² (TAMAMES, 1979).

O bilateralismo pode ser praticado de diversas formas, sendo as mais comuns as seguintes:

- **Compensação Privada** – um comerciante nacional realiza com um estrangeiro a troca de mercadorias entre si. Exige que as exportações e importações individuais de cada transação se anulem mutuamente. Como ambos os acordos de compensação visam evitar transferências internacionais motivadas pelo comércio mútuo, cria-se uma forte rigidez nas relações comerciais.
- **Compensação Cambial** - Cada país concorda em estabelecer, habitualmente no banco central, uma conta através da qual os pagamentos relativos às importações e exportações serão compensados. Elimina a necessidade de licenciamento de importações, de controle de preços das exportações e das importações, a fim de impedir superfaturamento, e assim reduz grandemente o montante da burocracia necessária. Na medida em que as importações e exportações tenham igual valor, a compensação é completa e não há problema de manter a conta em equilíbrio.
- **Acordos de Pagamentos** – países negociam entre si de acordo com determinadas condições. “Temos o exemplo do acordo firmado entre a Inglaterra e a Alemanha, no passado, em que se determinou que parte das divisas obtidas por esta última seria aplicada no pagamento de seus débitos” (SILVA, 1981, p.202).

¹ É importante salientar que este trabalho faz referência exclusivamente a relações bilaterais comerciais. Todavia, o primeiro registro de um tratado bilateral data de um momento entre 1280 e 1272 a.C., o qual pôs fim à guerra nas terras sírias, trazendo paz entre Hatusil III, rei dos hititas, e Ramsés II, faraó egípcio da XIXª dinastia (REZEK, 2002).

² Controle estabelecido pois evitava-se que países acumulassem divisas em excesso, não havendo o problema de equilíbrio cambial e facilitava o controle dos custos das exportações e importações.

- Contratos de Compra – realizados através da determinação do volume e do valor das mercadorias que serão trocadas entre os países. Pelo fato de limitar quantidades de exportação e importação, fixando cotas de importação e ainda restringir o intercâmbio exclusivamente aos países integrantes da relação, tais formas de comércio bilateral tendem a restringir a liberdade de comercialização internacional.

Uma importante questão entre as possíveis vantagens geradas por esta prática comercial, contrária ao livre comércio, pode ser levantada ao se observar a grande diferença econômica existente entre as nações. Um país como a Etiópia, por exemplo, com grande defasagem industrial relativamente a um outro país como o Japão, possui pouca condição de manter uma concorrência justa no âmbito comercial. Ou seja, o país que se encontrar em desvantagem produtiva - Etiópia - nos bens economicamente mais valiosos (tecnologia, por exemplo) do comércio, não conseguirá inserir-se em negociações internacionais que tragam grandes benefícios à nação e tampouco poderão ser globalmente competitivos. Isto levaria, em um ambiente de livre comércio, à grande perda de espaço na área de trocas comerciais por parte da Etiópia. A partir daí esta nação estará obrigada a adotar diferentes formas de política comercial, as quais possibilitem inserção no comércio internacional, competitividade, conquistar novos mercados e preservar aqueles já conquistados.

No entanto, se todos os países agirem com a idéia inversa, isto é, de fechar totalmente suas economias através de um protecionismo mais radical, provavelmente estarão deixando de obter importantes ganhos que o comércio internacional poderia lhes proporcionar. Ganhos estes de grande valor, pois permitem à nação adquirir bens e serviços que não possuem e não têm condições de fornecer à população (assim como minérios básicos para a produção industrial). Permitem ainda adquirir no exterior, a custos menores do que quando produzidos internamente, inúmeros produtos de consumo corrente no país e exportar bens que produzem além de suas necessidades, o que permitirá o pagamento de suas importações.

Ou seja, de acordo com o que foi exemplificado, tanto o protecionismo quanto o livre comércio, acarretariam perdas às nações em desenvolvimento, que buscariam mais uma vez o bilateralismo, ou o regionalismo, como uma forma de

chegar a um meio termo e evitar as perdas geradas por estas duas práticas comerciais.

A utilização do bilateralismo poderá proteger os países economicamente mais fracos e garantir-lhes espaço no mercado internacional, não mais sendo sufocados por duras imposições daqueles que não desejam seu desenvolvimento e ainda aumentando a quantidade de trocas no mercado externo.

Desta forma, Robert Zoellick, baseando-se no conceito de “building blocks”, em matéria da Gazeta Mercantil (2004), diz que “acordos bilaterais ou sub-regionais podem estimular avanços nas rodadas multilaterais”. Ou seja, para se conquistar um ambiente de Mercado Comum, é necessário que os países passem por uma série de negociações entre si e também por determinados estágios de integração. A União Européia, um bom exemplo disto, em seu início era constituída por diferentes economias nacionais. Para que as mercadorias atravessassem as fronteiras era necessário preencher documentos administrativos e pagar direitos aduaneiros. Percebe-se que com o tempo esta situação mudou e a UE é essencialmente uma economia única, em que as mercadorias circulam livremente através das fronteiras nacionais.

Logo, as nações que participarem de acordos bilaterais, estarão mais próximas umas das outras num contexto econômico, político e burocrático, viabilizando a criação de blocos regionais de comércio, avançando estágios em busca do desenvolvimento econômico e assim do multilateralismo.

Por conseguinte entende-se que as nações não estarão fadadas a uma eterna relação de acordos bilaterais, mas que poderão aproveitar os benefícios por estes gerados para a criação de blocos regionais e ainda utilizá-los como forma de preservação de mercados.

Uma vez que o fenômeno do comércio bilateral se apresenta em crescente expansão vê-se que o modelo ideal de livre comércio, muito almejado desde a criação do GATT, não acontece na prática. Observa-se que o atual sistema de comércio internacional é construído em torno de uma série de acordos e tratados internacionais, os quais servem de estímulo e sustentação às nações que comercializam entre si e à economia internacional. E que com a grande proliferação do bilateralismo não apenas por parte dos EUA, mas também por algumas das

várias nações que participam de trocas internacionais, pode-se afirmar que as relações bilaterais atualmente refletem grande parte dos acordos em vigência.

Os acordos bilaterais, uma vez que estabelecem novas relações entre dois países, podem criar um comércio antes não existente, fazendo com que tais nações possam aproveitar mutuamente sua especialização produtiva e adquirir, a custos menores, bens e serviços de que necessitam. Traz assim benefícios aos países integrantes do acordo, uma vez que nenhuma nação dispõe de todas as mercadorias de que necessita, fazendo com que estas se aproximem e dependam umas das outras.

A prática do bilateralismo admite também a existência de um Comércio Exterior de Trocas³, através do qual, fazendo-se uma análise pertinente aos países em desenvolvimento, vê-se que estes seriam beneficiados em detrimento dos países desenvolvidos. Isto porque acabaria com a necessidade de se realizar operações de câmbio, as quais são quase sempre de impacto negativo aos países de industrialização recente, assim como também possibilitaria que as exorbitantes dívidas por estes adquiridas ao longo dos anos pudessem ser menos arduamente quitadas:

Como é difícil o pagamento da dívida em moeda cambial, a nossa política poderia se voltar criando um sistema para o pagamento em mercadorias. Essa prática faria crescer a produção interna e o desemprego seria diminuído (...) nesse caso não existiria a necessidade de operações cambiais (...) os custos comerciais cairão, beneficiando importadores, exportadores e consumidores (...) beneficia países em desenvolvimento e diminui os lucros dos desenvolvidos (LABATUT, 1990, p. 356).

Pode-se considerar o bilateralismo característica importante da economia internacional devido a sua grande utilização em diferentes áreas relevantes do comércio entre nações e que como resultado - de acordo com a teoria dos desvios de comércio - acaba influenciando na distribuição de renda dos países e alterando o bem-estar do resto do mundo.

Sendo a cooperação econômica um fator que visa acelerar o desenvolvimento econômico das nações, pode-se perceber que relações concernentes a apenas dois países também geram vantagens significativas. Estas além de contrabalançar os desvios de comércio, poderão diminuir perdas comerciais: "a criação de acordos

³ Método de se trocar uma mercadoria por outra de igual valor, muito utilizado na década de 1930

preferenciais e ampliação daqueles já existentes poderão aumentar as exportações brasileiras e atrair investimentos diretos (...) prejuízos comerciais poderão ser atenuados por acordos bilaterais” (PAIVA, 2003).

Como um meio de restringir a liberdade de compra entre as nações integrantes do comércio internacional, o bilateralismo traz vantagens aos países emergentes na medida em que evita que suas empresas nacionais sejam fortemente pressionadas por uma concorrência desleal⁴. De tal sorte que passa a impedir que o país perca espaço nas trocas comerciais, evitando a diminuição dos ganhos gerados a partir do comércio internacional.

O impacto que o bilateralismo pode ter nos países em desenvolvimento é a capacidade de possibilitar sua inserção comercial em um ambiente de acirrada concorrência, ou seja, é praticado como um recurso para ganhar espaço no comércio mundial. Este fato ajuda os países emergentes a se manterem competitivos no mercado internacional e a obter os ganhos gerados pelo comércio, não sendo tão facilmente submetidos aos anseios de nações soberanas que dificultariam sua participação no comércio e conseqüentemente diminuiriam os lucros e ocasionariam perda de espaço comercial.

Mesmo o bilateralismo tendo sido “combatido como prejudicial ao comércio internacional como um todo” (SANDRONI, 2003, p. 55), o fato de estimular as trocas entre nações pode significar avanços para um mercado de livre comércio, podendo, em uma fase de transição, ser marcado por blocos regionais de comércio. Na medida em que o exista a proliferação dos acordos bilaterais as nações estarão cada vez mais inter-relacionadas e, por conseguinte, mais próximas em suas relações comerciais. Uma vez que isto aconteça torna-se mais fácil estimular o processo de blocos regionais de comércio, e então, num mundo onde as barreiras comerciais começam a desaparecer entre as nações e surgir principalmente em um nível mais amplo, isto é, dos blocos, o livre comércio poderá ganhar espaço e ser mais facilmente praticado.

⁴ Concorrência esta proveniente principalmente da industrialização recente dos países em desenvolvimento e de sua tecnologia limitada quando comparada à dos países desenvolvidos. É praticada em um mercado de livre comércio, pressionando suas indústrias ao produzir produtos de mesma qualidade com um custo muito mais baixo, ofertando-os por preços significativamente mais atrativos aos compradores.

Vê-se que a ampliação de mercados poderá aumentar as exportações dos países envolvidos, o que conseqüentemente atrairia investimentos diretos para estas nações⁵. Contudo, se ambos os países aumentarem suas exportações, significa também que ambos aumentarão suas importações. Isto leva, naturalmente, à redução de investimento nos setores mais sensíveis à importação e ao desvio de sua produção. Setores estes que dependendo de sua importância no mercado interno poderão causar grandes perdas à nação, a qual estará agora sofrendo com as desvantagens geradas pelo comércio bilateral.

Um sério agravante a esta situação ocorrerá se estas novas importações forem produzidas a custos mais elevados do que outros encontrados no mercado internacional; pois agora a nação prejudicada não estará apenas tendo que enfrentar a falta de investimento em determinados setores da economia, como também estará tendo que arcar com custos elevados em sua balança comercial.

Visto isso, torna-se necessário analisar se o multilateralismo não pode trazer mais benefícios do que perdas quando comparado ao bilateralismo. Do ponto de vista dos países em desenvolvimento estes ganhos não são claramente visíveis já que esta prática comercial permite, teoricamente, que cada uma das nações envolvidas extraia os ganhos máximos do comércio exterior, através de sua especialização na divisão internacional do trabalho e da vantagem comparativa que seus países oferecem. Além de que, ao reduzir ou eliminar as tarifas, os acordos multilaterais podem gerar grande concentração de capitais estrangeiros em países com salários mais baixos e ainda beneficiar nações economicamente mais desenvolvidas e suas empresas multinacionais em detrimento daquelas menos desenvolvidas (HIRST; THOMPSON, 1998).

Porém, uma mudança de perspectiva, do ponto de vista da teoria dos Desvios de Comércio é importante para uma visão aprofundada do tema. A prática do comércio bilateral pode deslocar a produção de países mais eficientes, não integrantes do acordo, para produtores menos eficientes que dele participam, fazendo toda a nação arcar com os custos superiores. Este fenômeno é conhecido

⁵ Quando uma nação aumenta suas exportações tem a oportunidade de aumentar o nível de investimento naqueles setores exportadores, ou seja, aumentar o nível de investimento em infra-estrutura. Por ser este um dos principais fatores analisados em um país por investidores externos, crescem as chances de atrair investimentos diretos estrangeiros.

pela redução do bem-estar, o que acarreta a deterioração da “(...) alocação internacional de recursos e afasta a produção das vantagens comparativas” (SALVATORE, 2000, p. 176). Países que não participarem das relações bilaterais provavelmente não poderão obter parte dos ganhos gerados, como consequência dos desvios de comércio.

Esta abordagem poderia beneficiar outras nações que não estivessem participando do acordo, devido ao princípio da nação mais favorecida⁶. Para evitar este problema cria-se outra imposição, no sentido de que se torna necessário fazer intercâmbios com produtos exclusivamente negociados em relações bilaterais (como por exemplo, determinadas *commodities*). A inviabilidade desta hipótese expõe a inviabilidade da estratégia: se for necessário intercambiar somente bens e serviços que façam parte exclusivamente do bilateralismo, deixando de lado (ou em segundo plano, o que acarretaria aumento de custo na obtenção dos mesmos) importantes produtos para a estabilidade da nação, apenas para manter uma estratégia comercial, esta certamente sucumbirá perante outras estratégias que apresentem menores restrições.

Não obstante, existe um método de se evitar tal imposição, que é a criação de regras de origem, onde o produto deverá ser comprovadamente originário do país exportador. Isso garantiria que os únicos países beneficiados do acordo fossem aqueles que o fizeram, no entanto restringiria o comércio internacional (LOPEZ; GAMA, 2002).

Além de que o aumento de acordos bilaterais gera cada vez mais acordos bilaterais, tal fato pode ser constatado pela razão de que como o desvio de comércio acaba com as relações comerciais de determinadas nações, estas acabam por procurar diplomaticamente novos acordos para não perderem espaço no mercado.

Outro obstáculo imposto pelas políticas preferenciais é a criação de uma forte rigidez às relações comerciais. Esse problema, ou apenas a falta do multilateralismo, deriva dos acordos de *clearing* (ou compensação) postos em prática em relações bilaterais, com o objetivo de evitar transferências internacionais motivadas pelo comércio mútuo.

⁶ Define-se por estender “a todos os parceiros comerciais qualquer redução tarifária recíproca” (SALVATORE, 2000, p. 164).

Devido a recente preferência norte-americana por acordos bilaterais foram levantadas polêmicas discussões explorando o fato de que tais acordos se transformaram em um instrumento dos lobbies dos EUA. Entende-se por isso que os norte-americanos estariam obtendo vantagens de negociações bilaterais para conseguir, em detrimento das nações que com eles negociarem, que suas demandas sejam satisfatoriamente supridas. Em outras palavras: “os EUA pressionam parceiros comerciais menos relevantes para ceder a suas exigências se quiserem fechar acordo, assim cria-se um padrão, enfraquece a oposição de países pobres à inclusão de questões não comerciais nos acordos e enfraquece demandas na OMC” (BHAGWATI, 2003).

4 - O BILATERALISMO E A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA

Acompanhando a importante tendência de ampliação das relações bilaterais no comércio internacional, está em negociação o que “pode ser o maior acordo de livre comércio do planeta”, proveniente de um acordo bilateral entre blocos regionais de comércio: o Mercosul e a União Européia (MOREIRA, 2004). Segundo um estudo realizado pelo jornal Valor Econômico (2004), apenas no setor agrícola, o aumento das exportações do Cone Sul ao bloco europeu pode trazer 4,7 bilhões de dólares a mais aos seus integrantes. Apesar de as negociações deste acordo estarem difíceis de se concretizar em curto prazo, “pode-se visualizar uma área de livre comércio que se complete em mais dez anos” (LIMA, 2004, p. A-16). Não obstante, foi firmado no dia 18 de outubro de 2004, um acordo de integração sul-americana entre dois importantes blocos, o Mercosul e a Comunidade Andina, criando-se assim o “quinto maior espaço econômico do mundo” através de um acordo bilateral (GAZETA DO POVO, 19/10/2004, p. 23).

Deste modo, o Brasil se defronta com uma exigente realidade no campo do comércio internacional, mais especificamente na área da integração comercial. Contrariamente ao passado, quando o multilateralismo parecia ser indubitavelmente a melhor forma de política externa a ser mantida entre as nações, sem grandes ameaças aos governos⁷, o momento atual caracteriza-se por uma multiplicidade de negociações bilaterais, regionais e sub-regionais que envolvem tanto países como blocos de países.

Os acordos internacionais podem ser ou não vantajosos à nação, dependendo do grau de liberdade que se permite ceder aos parceiros comerciais. Isto é, fazer ou não determinadas concessões tarifárias a muitos países ou apenas a alguns. Neste sentido a principal razão de se optar pelos acordos corretos, concentra-se na inserção internacional e na competitividade do país.

É importante salientar que um país que deposita nas exportações grande parte de suas expectativas de crescimento econômico não pode deixar de participar

⁷ Recordar-se que após a segunda guerra mundial a grande maioria dos países encontrava-se em precária situação econômica e visavam acabar com políticas unilaterais de comércio, de modo que a retomada do crescimento estimulada, entre outros fatores, pelo comércio multilateral, mostrou-se uma boa e quase incontestável solução.

das relações de comércio exterior. De modo que os países em desenvolvimento, tal como o Brasil, têm no âmbito multilateral um espaço adequado para defender seus interesses no comércio internacional. Isso ocorre porque é possível buscar diferentes acordos em função dos interesses específicos de uma maior quantidade de parceiros comerciais.

A tendência que o comércio regional possui de servir de estímulo para as negociações multilaterais, podendo gerar uma redução das barreiras comerciais, não pode ser deixada de lado. No entanto, pode ser observado que algumas áreas de negócio se prestam mais facilmente a estratégias comerciais em bases globais do que simplesmente em bases regionais. Isso porque é mais fácil equilibrar os interesses comerciais de cada país e seus setores produtivos quando há maior quantidade de parceiros, aumentando portanto as chances de convergir seus interesses com os de outras nações, o que não acontece tão facilmente no nível bilateral ou regional.

De qualquer forma, a proliferação de acordos comerciais regionais e bilaterais no mundo tem impacto negativo sobre as exportações dos países que deles não fazem parte. A participação do Brasil nestas negociações é importante para assegurar que os exportadores brasileiros enfrentem nos mercados consumidores estrangeiros, condições de acesso semelhantes às concedidas aos seus concorrentes.

O Brasil possui em vigor acordos bilaterais com um total de 118 países, além das Organizações Internacionais (ver anexo I), sendo estes de diferentes naturezas (monetária, comercial e etc). No entanto, mantém relações de natureza comercial com 57 países do total mais a Associação Latino-Americana de Integração e também a Comunidade Econômica Européia (ver anexo II). Dentre estes, os maiores parceiros brasileiros nestes tipos de acordo são, em uma ordem decrescente, os Estados Unidos, o Uruguai e a Bolívia, a Polônia e a Argentina (situam-se mais alguns outros países nesta posição). Com isso pode-se perceber que o Brasil mantém relações com países de diferentes níveis de desenvolvimento econômico e exclusivamente com nações que não representam significativa ameaça aos seus interesses, ou seja, mantém relações com nações que não possuem força econômica muito maior que a sua, o que facilita estabelecimento de uma negociação mais justa, representando um fator positivo ao estímulo de acordos bilaterais.

Não isoladamente, percebe-se que a maior economia do mundo tem apresentado significativo aumento de suas relações bilaterais com vários outros países, expansão esta verificada particularmente, mas não excepcionalmente, no ano de 2003. Tal tendência vem sendo seguida também pelo Brasil, com diferentes parceiros comerciais, entre os quais faz parte os EUA, e que se ampliou no último quinquênio.

Apesar de os Estados Unidos terem acentuado fortemente suas relações bilaterais, o contraste entre a complexidade e a riqueza de suas relações com o Brasil cria dificuldades de se avançar na negociação bilateral.

A importância econômica dos Estados Unidos para o Brasil não pode ser minimizada: os EUA são – juntamente com a União Europeia – o mais importante parceiro comercial do Brasil, que é seu principal mercado de exportações para produtos manufaturados, além de serem o maior investidor individual externo na economia brasileira. Por sua vez, o Brasil é o maior mercado para as exportações norte-americanas no hemisfério (excluído o NAFTA).

Faz sentido que, apesar das dificuldades aparentes de se avançar em negociações bilaterais com os norte-americanos, o Brasil passe a seguir tanto os objetivos bilaterais quanto os multilaterais em sua política comercial. A ampliação do comércio bilateral pode proporcionar economias de escala, oportunidades de especialização e significar uma maior atração para os investimentos estrangeiros, além de, se regional, uma força maior perante as organizações multilaterais.

Esta perspectiva mostra-se ainda mais importante num ambiente de crescente alargamento de estratégias bilaterais de comércio. Um exemplo é a relação bilateral existente entre Brasil e Argentina. Este passou a experimentar o progresso a partir do final da década de 1970 e começou a ampliar suas oportunidades durante a década de 1980. Fato decisivo no futuro de ambas as nações que, segundo o Ministério das Relações Exteriores, serviu de estímulo ao estabelecimento do mais importante bloco regional de comércio no qual o Brasil participa:

A baixa intensidade de diálogo, que até então dificultava a cooperação em terrenos naturalmente complementares, rapidamente deu lugar à sólida aliança política e à iniciativa de integração que conduziram ao processo de criação do Mercosul.

A evolução recente no relacionamento dos dois países apresenta resultados palpáveis imediatos na intensificação do investimento direto mútuo e do comércio bilateral, sobretudo no expressivo salto das cifras comerciais ao longo da última década. A aliança entre Brasil e Argentina, entretanto, vai muito além da esfera puramente econômica. O processo de integração reveste-se de caráter estratégico, com resultados e objetivos de médio e longo prazos na inserção internacional de ambos países (MRE, 2004).

É importante ressaltar que assim como os acordos bilaterais brasileiros foram marcados por um período de crescimento nas décadas de 1960, 1970 e atingiram seu auge em 1980, nos anos de 1990 foram marcados por uma certa retração (ver apêndices I e II). Entretanto, não se pode descartar a tendência do aumento desta estratégia comercial. Este acontecimento é justificado pelo período em que se encontrava o Brasil e ao cenário internacional. Ao analisar as relações Brasil-Japão desta época, o Ministério das Relações Exteriores brasileiro fez a seguinte alegação:

Ao longo dos anos 90, o comércio entre Brasil e Japão caracterizou-se por um movimento contínuo de queda dos superávits comerciais brasileiros em relação ao Japão e pelo expressivo crescimento da corrente de comércio bilateral. Em ambos os casos, a mudança reflete, em grande parte, o elevado ritmo de crescimento das importações brasileiras originárias do Japão, como resultado da abertura comercial empreendida pelo Brasil, assim como da valorização da taxa de câmbio real e da expansão do nível de atividade econômica registrada em alguns anos da década de 90 (MRE, 2004).

Mesmo com a diminuição dos superávits, não houve entre estes dois países uma retração na “corrente de comércio bilateral”. Fato este que não pode ser verificado com os Estados Unidos: “A balança comercial bilateral registrou uma redução gradual do superávit brasileiro durante o período 1990-94 e déficits acentuados para o lado brasileiro, de 1995 até 1999” (MRE, 2004).

Dando continuidade a esta constatação no percurso das relações bilaterais, a partir de 2000 a política comercial brasileira continuou a ser marcada pela retração das mesmas. É fácil observar que isto se deve ainda àquelas políticas adotadas em meados da década de 1990 e também pelo fato de que em alguns setores ocorreram déficits que são explicados pela “permanência de barreiras tarifárias e não-tarifárias a bens brasileiros, as quais continuam essencialmente intocadas (especialmente nos setores de aço, suco de laranja, calçados e açúcar)” (MRE, 2004).

Fica evidente portanto que o Brasil só deverá assinar acordos comerciais que sejam capazes de trazer benefícios que compensem os custos das concessões que

serão feitas. Nas negociações regionais em que participam países desenvolvidos, a estratégia brasileira deve estar voltada para viabilizar ganhos significativos em termos de acesso a mercados para suas exportações. É necessário reconhecer que a conjuntura internacional não fornece possibilidades de que o país obtenha concessões importantes nessas negociações. O recrudescimento do protecionismo em determinados setores dos países desenvolvidos torna mais difícil aos países em desenvolvimento obterem o que necessitam em suas negociações, de modo que ao se estabelecer estratégias comerciais que contemplem tanto medidas bilaterais, quanto regionais e multilaterais, o país aumentará suas chances de se manter competitivo no mercado internacional.

CONCLUSÃO

Os acordos bilaterais foram mundialmente difundidos como consequência de um ambiente econômico internacional caracterizado pela rigidez comercial, devido principalmente a políticas unilaterais adotadas entre países que visavam proteger seus mercados internos. Após alguns anos ficou claro que tais políticas serviam mais prontamente ao estímulo da depressão econômica mundial do que a proporcionar aumentos na produção e no emprego de cada nação.

Percebe-se que já naquela época os Estados Unidos descobriram os acordos bilaterais como uma forma de ganhar mercados estrangeiros, fazendo com que estes abrissem suas economias aos produtos norte-americanos, concomitantemente ao aumento das restrições às importações por parte dos estadunidenses.

Passados setenta anos os EUA se mantêm como hegemonia econômica mundial em consequência deste e de outros tipos de estratégias comerciais. Atualmente, vê-se que tal estratégia vem sendo repetida, embora em uma diferente conjuntura, surge com maior intensidade. Não é possível afirmar o que efetivamente pretendem os formuladores de suas políticas comerciais, no entanto reconhecidos estudiosos defendem a idéia de que através do bilateralismo os Estados Unidos pressionam nações com menor potencial econômico e satisfazem sua demanda em detrimento da demanda de outros países.

Deste modo, o Brasil se defronta com uma complexa questão: com a tendência de ampliação das relações bilaterais em um cenário cada vez mais globalizado, deverá saber posicionar sua estratégia comercial de modo que não seja excluído desta nova tendência e ao mesmo tempo não tenha seu desenvolvimento prejudicado por práticas comerciais onde prevalecem quase que exclusivamente os interesses de parceiros economicamente mais poderosos.

Uma vez que significativa parcela do PIB brasileiro deriva de suas exportações, não se pode deixar de participar das relações de comércio exterior, é necessário assegurar que os produtos brasileiros enfrentem nos mercados estrangeiros condições de acesso semelhantes às concedidas aos seus concorrentes. Para isso acontecer torna-se imprescindível para o Brasil não ceder facilmente em suas negociações, assim como adotar estratégias comerciais em níveis bilaterais, regionais e multilaterais.

Naturalmente, muitos outros fatores devem ser analisados ao se discutir melhores políticas comerciais para o Brasil. Contudo, devido ao caráter deste trabalho e ao tempo do qual se dispõe para realizá-lo, não é possível analisar profundamente a maioria das importantes variáveis que influenciam na posição brasileira internacional. Apesar disso, no início deste estudo pretendia-se analisar simplesmente a relação brasileira com algum parceiro de considerável relevância, no entanto, conforme se seguiram as pesquisas, um leque de importantes questões apareceram (investimentos estrangeiros diretos, concorrência internacional e tecnologia, teorias de comércio e o cenário internacional, proliferação do bilateralismo, etc.) e outros relevantes questionamentos suscitaram. Negociar com vários países e principalmente de diferentes níveis de desenvolvimento, revelou-se um meio de manter supridas as demanda internas do Brasil, assim como assumir uma postura rígida em meio as negociações pode garantir a subsistência de importantes setores da nação.

A forma de administrar a relação Brasil / EUA, que há muito é tratada como uma complicada questão, não ficou clara. Isto é, como se esquivar das pressões norte-americanas exercidas em meio às negociações? De que forma poderá o Brasil obter acordos justos e não desvantajosos com um país tão mais evoluído econômica, bélica e tecnologicamente?

Além disso, novos problemas e desafios foram desvendados no decorrer deste estudo. Na medida em que o Brasil deposita grande parte de sua esperança de desenvolvimento nas exportações, como ampliar sua participação no comércio internacional, se há mais de 30 anos que esta se situa em torno de 1,0% do comércio mundial (ESTUDECOMEX, 2004)? Visando ainda o mesmo objetivo, outro complicado tema consiste em descobrir um modo de ampliar as exportações em porcentagem do PIB brasileiro através de políticas fiscais, monetárias e comerciais mais adequadas.

A prática do bilateralismo gera uma questão ambígua nas relações internacionais: se por um lado provoca a fragmentação do comércio, juntamente a criação de uma forte rigidez ao mesmo, por outro lado cria um comércio antes não existente entre as nações, possibilitando a preservação de mercados e a inserção das mesmas no comércio internacional, como forma de se manterem competitivas.

O bilateralismo está ganhando mais espaço nas relações comerciais internacionais e com isso torna cada vez mais distante o desejo dos países integrantes da Organização Mundial do Comércio de se ter um ambiente regido pelo livre-comércio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADAMS, Walter et al. **Tarifas, Quotas e Comércio: A Política do Protecionismo**. Rio de Janeiro: Zahar Editores S.A., 1981. 270p.
- BERGSTEN, Fred C. **Fifty Years of the GATT/WT: Lessons from the past for Strategies for the Future**. Institute of International Economics; working paper 98-3. 1998.
- BHAGWATI, Jagdish. **Acordos Bilaterais são Instrumentos dos EUA**. Estado de São Paulo, 20 jul. 2003.
- CADOT, Oliver; MELO, J. de; OLARREAGA, Marcelo. **Can Bilateralism Ease the Pains of Multilateral Trade Liberalization?**. WTO staff working paper ERAD-98-002. 1998.
- Disponível na Internet. <http://www2.mre.gov.br/dai/bilaterais.htm>. 30 maio. 2004.
- Disponível na Internet. http://cursos.aduaneiras.com.br/treinamento/estudecomex_2004/site_estudecomex/evolucao.html. 26 outubro. 2004.
- Disponível na Internet. http://www.apexbrasil.com.br/newsletter/050104_exportacoes.html. 26 outubro. 2004.
- FERREIRA, Pedro C. **Grupos de Interesse, Determinantes da Política Comercial e Produtividade Industrial**. Instituto Futuro Brasil. Rio de Janeiro, 2002.
- FRANCOIS, Joseph F; MARTIN, W. **Multilateral Trade Rules and Expected Cost of Protection**. WTO staff working paper ERAD-96-010. 1996.
- GAZETA DO POVO. **Mercosul e Comunidade Andina assinam acordo de livre comércio**. Curitiba, 19 out. 2004. p. 23.

- HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em Questão: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade**. Rio de Janeiro: Vozes, 1998.
- KENEN, Peter B. **Economia Internacional: teoria e política**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 639p.
- KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional Teoria e Política**. 5. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2001. 797p.
- LABATUT, Ênio N. **Teoria e Prática de Comércio Exterior**. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1990. 970p.
- LAFER, Celso et al. **Os Novos Blocos Econômicos: Desafios e Oportunidades**. Rio de Janeiro: FGV, 1993. 146p.
- LIMA, José A. G. **O Busílis**. Valor Econômico, Curitiba, 01 out. 2004. p. A16.
- LOPES, José M. C; GAMA, Marilza. **Comércio Exterior Competitivo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002. 428p.
- MAIA, Jayme M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 491p.
- MOREIRA, Assis. Valor Econômico, Curitiba, 29 e 30 set. 2004. p. A3.
- PAIVA, Marcelo. **Política Comercial Brasileira: Impasses e Imobilismos**. São Paulo, 04 nov. 2003.
- PAIVA, Marcelo. **Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades**. São Paulo, 2002.

REZEK, J. F. **Direito Internacional Público: curso elementar**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

SALVATORE, Dominick. **Economia Internacional**. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000. 436p.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo Dicionário de Economia**. 11. ed. São Paulo: Editora Best Seller, 2003. 649p.

SILVA, Aristides. **Economia Internacional: uma introdução**. São Paulo: Atlas, 1981. 246p.

TACHINARDI, Maria H. **EUA na Corrida por Novos Acordos**. Gazeta Mercantil, Curitiba, 08 abr. 2004.

TAMAMES, Ramón. **Estrutura da Economia Internacional**. 3. ed. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1979. 391p.

ANEXO I

Acordos Bilaterais em Vigor por País

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	Z
<p>A</p> <p>ÁFRICA DO SUL ALBÂNIA ALEMANHA ANGOLA ARÁBIA SAUDITA ARGÉLIA ARGENTINA ARMÊNIA AUSTRÁLIA ÁUSTRIA</p> <p>B</p> <p>BANGLADESH BARBADOS BÉLGICA BOLÍVIA BULGÁRIA BURKINA FASO BURUNDI</p> <p>C</p> <p>CABO VERDE CANADÁ CAZAQUISTÃO CATAR CHILE CHINA CINGAPURA COLÔMBIA CONGO CORÉIA DO NORTE CORÉIA DO SUL COSTA DO MARFIM COSTA RICA CROÁCIA CUBA</p>	<p>D</p> <p>DINAMARCA</p> <p>E</p> <p>EGITO EL SALVADOR EMIRADOS ÁRABES UNIDOS EQUADOR ESLOVÊNIA ESPANHA ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA</p> <p>F</p> <p>FILIPINAS FINLÂNDIA FRANÇA</p> <p>G</p> <p>GABÃO GANA GRÉCIA GUATEMALA GUIANA GUINÉ BISSAU</p> <p>H</p> <p>HAITI HONDURAS HONG KONG HUNGRIA</p>	<p>I</p> <p>ÍNDIA INDONÉSIA IRÃ IRAQUE ISLÂNDIA ISRAEL ITÁLIA</p> <p>J</p> <p>JAMAICA JAPÃO JORDÂNIA</p> <p>K</p> <p>KUAITE</p> <p>L</p> <p>LÍBANO LIBÉRIA LÍBIA LITUÂNIA LUXEMBURGO</p> <p>M</p> <p>MACAU MACEDÔNIA MALÁSIA MARROCOS MAURITÂNIA MÉXICO MOÇAMBIQUE</p>	<p>N</p> <p>NAMÍBIA NICARÁGUA NIGÉRIA NORUEGA NOVA ZELÂNDIA</p> <p>O</p> <p>ORGANISMOS INTERNACIONAIS</p> <p>P</p> <p>PAÍSES BAIXOS PANAMÁ PAQUISTÃO PARAGUAI PERU POLÔNIA PORTUGAL</p> <p>Q</p> <p>QUÊNIA</p> <p>R</p> <p>REINO UNIDO REPÚBLICA DO CONGO REPÚBLICA ESLOVACA REPÚBLICA DOMINICANA REPÚBLICA TCHECA ROMÊNIA RÚSSIA</p>	<p>S</p> <p>SAN MARINO SANTA SÉ SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE SENEGAL SÉRVIA E MONTENEGRO SÍRIA SUÉCIA SUÍÇA SURINAME</p> <p>T</p> <p>TAILÂNDIA TIMOR-LESTE TOGO TRINIDAD E TOBAGO TUNÍSIA TURCOMENISTÃO TURQUIA</p> <p>U</p> <p>UCRÂNIA URUGUAI</p> <p>V</p> <p>VENEZUELA VIETNÃ</p> <p>Z</p> <p>ZÂMBIA ZIMBABUE</p>																		

Fonte: Ministério das Relações Exteriores

ANEXO II

Atos Bilaterais em Vigor do Brasil no Campo do Comércio

País/Organismo	Título	Entrada em Vigor	Promulgação	
			Decreto nº	Data
África do Sul	Acordo Comercial.	18/04/1939		
Albânia	Acordo de Comércio e Pagamentos.	29/04/1963	52355	13/08/1963
Alemanha	Acordo, por Troca de Notas, para a Consecução dos Compromissos ao Abrigo do Expirado Acordo de Comércio e Pagamento com a RDA.	22/10/1992		
Argélia	Acordo Comercial.	10/11/1983	89299	13/01/1984
Argentina	Acordo para a Criação de um Grupo Misto de Trabalho sobre Fornecimento de Gás Natural.	20/08/1980		
	Ata sobre a Venda do Gás Argentino ao Brasil.	22/08/1989		
	Tratado para o Estabelecimento de um Estatuto das Empresas Binacionais Brasileiro - Argentinas.	27/06/1992	619	29/07/1992
Associação Latino-Americana de Integração	Acordo de Cooperação para a Difusão de Informação no Domínio da Integração Regional.	16/05/2001		
Austrália	Acordo Comercial.	25/08/1978	82561	01/11/1978
Austria	Acordo Referente ao Reconhecimento dos Certificados de Origem e de Bens de Produção Artesanal.	26/04/1993		
Bangladesh	Acordo de Comércio.	19/07/1976	78348	31/08/1976
Bélgica	Acordo Sanitário que passa a Regular o Comércio de Carnes e Derivados de Carnes Bovinas.	12/10/1965		
Bolívia	Tratado de Comércio e Navegação Fluvial.	29/07/1911	8891	09/08/1911
	Acordo para Compra de Tecidos Brasileiros de Algodão.	20/02/1947		
	Convênio Comercial (Ata de Roboré).	19/08/1969	65443	13/10/1969
	Convênio de Comércio Interregional. (Ata de Roboré).	19/08/1969	65442	13/10/1969
	Convênio de Livre Trânsito (Ata de Roboré).	19/08/1969	65447	13/10/1969
	Acordo, por troca de Notas, para a Isenção da Taxa de Melhoramento de Portos (TMP) para Mercadorias destinadas à Bolívia, ou procedentes desse País, em Trânsito pelo Território Brasileiro.	19/08/1985		
Bulgária	Acordo para a Supressão de Emolumentos Consulares na Legalização de Faturas Comerciais.	30/11/1966		
	Acordo sobre Navegação Marítima Comercial.	07/06/1984	72	26/03/1991
	Acordo sobre Comércio e Cooperação Econômica.	28/09/1995	1670	11/10/1995
Cabo Verde	Acordo Comercial.	04/05/1990	57	12/03/1991
Camarões	Acordo Comercial.	07/10/1966	61860	06/12/1967
Canadá	Tratado de Comércio.	17/04/1943	12419	13/05/1943
China	Acordo de Comércio.	20/03/1964	53971	19/06/1964
	Acordo Comercial.	22/11/1978	83282	13/03/1979
Colômbia	Tratado de Comércio e Navegação Fluvial.	06/08/1910	8252	26/09/1910
	Acordo para a Prospecção de Carvão Coqueificável na Colômbia e a Viabilidade Técnica, Econômica e Jurídica de sua Exploração e Comercialização.	18/06/1976		
	Memorando de Entendimento para a Cooperação em Matéria de Promoção Comercial.	09/02/1988		

Comunidade Econômica Européia	Protocolo Adicional ao Acordo entre o Brasil e a CEE Relativo ao Comércio de Produtos Têxteis Decorrente da Adesão da Grécia às Comunidades Européias.	01/02/1982	205	24/10/1989
	Acordo, por Troca de Notas, Relativo ao Artigo 10 do Acordo-Quadro de Cooperação.	14/10/1983		
	Acordo sobre Comércio de Produtos Têxteis.	19/11/1986	93452	23/10/1986
Congo	Acordo Comercial.	11/12/1987	95604	07/01/1988
Coréia do Sul	Acordo de Comércio.	21/05/1963		
Costa do Marfim	Acordo Comercial.	06/11/1973	73256	05/12/1973
Cuba	Convênio Comercial.	29/11/1990	99844	18/12/1990
	Acordo por Troca de Notas, Relativo à Compra de Medicamentos Cubanos.	08/04/1993	08/04/1993	
Egito	Acordo Comercial.	12/11/1973	73414	04/01/1974
Eslovênia	Acordo de Comércio e Cooperação Econômica	09/02/2000	3.423	20/04/2000
Estados Unidos da América	Acordo Comercial.	24/07/1951		
	Acordo sobre Comércio Agrícola.	19/04/1962		
	Acordo sobre Comércio de Texteis de Algodão.	22/04/1976		
	Acordo sobre o Comércio de Texteis de Fibras Artificiais.	22/04/1976		
	Acordo sobre a regulamentação do Comércio de Cromo e derivados.	18/07/1977		
	Acordo Provisório sobre Couros e Peles Bovinos Salgados e Produtos Manufaturados de Couro e outros Assuntos Comerciais.	10/04/1980		
	Acordo de Vistos Relativo a Texteis e Artigos Texteis.	19/09/1988		
Gabão	Acordo Comercial.	09/09/1988	97210	12/12/1988
Gana	Acordo Comercial.	30/10/1974	74840	06/11/1974
Grécia	Acordo de Comércio.	02/07/1976	78228	12/08/1976
Guiana	Acordo Relativo ao estabelecimento de um Entrepósito de depósito Franco de Mercadorias Exportadas ou Importadas pelo Brasil.	11/11/1971		
Guiné Bissau	Acordo de Comércio.	07/08/1979	83927	03/09/1979
Hungria	Acordo sobre Aquisição de Trigo pelo Brasil à Hungria.	13/02/1969		
Índia	Acordo de Comércio.	27/08/1969	65448	13/10/1969
Islândia	Acordo Comercial.	01/07/1956		
Iugoslávia	Acordo sobre Compra de Trigo pelo Brasil à Iugoslavia.	05/05/1969		
	Acordo de Comércio e Pagamentos entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Socialista Federativa da Iugoslávia.	23/12/1977	82438	18/10/1978
Japão	Tratado de Amizade, Comércio e Navegação.	12/12/1897	2489	31/03/1897
Jordânia	Acordo Comercial.	11/07/1990	146	15/06/1991
Líbano	Tratado de Amizade, Comércio e Navegação.	16/01/1957	40999	22/02/1957
Libéria	Acordo Comercial.	28/08/1978	82586	06/11/1978
Líbia	Protocolo de Negociações Comerciais.	05/06/1975		
Mauritânia	Protocolo sobre Expansão Comercial e Cooperação Econômica.	10/03/1976		
Noruega	Acordo para Regular as Relações Comerciais e de Pagamentos.	29/09/1961		
	Acordo sobre Venda de Celulose.	18/03/1969		
	Acordo sobre Comércio e Cooperação Econômica, Industrial e Técnica.	05/04/1978		
Nova Zelândia	Memorando de Entendimento sobre Intercâmbio Comercial e Cooperação Científico-Tecnológica, Industrial e Econômica.	04/11/1986		
Paquistão	Acordo Comercial.	05/01/1988	97059	10/11/1988

Paraguai	Tratado Geral de Comércio e Investimentos (Acordo de Reciprocidade, Concessão, Vantagem e Igualdade de Tratamento).	06/09/1957	42918	30/12/1957
	Convênio sobre Cooperação em Matéria de Registro de Comércio.	10/12/1982		
Peru	Convenção Especial de Comércio, Navegação Fluvial e Limites.	18/10/1852		
	Convênio de Abastecimento a Médio Prazo de Produtos.	15/01/1979	83143	06/02/1979
	Convênio Comercial.	15/07/1977	80069	02/08/1977
Polônia	Acordo de Comércio e Pagamentos.	15/10/1964	54967	10/07/1964
	Protocolo de Negociações Econômicas.	21/03/1963	52020	20/05/1963
	Protocolo de Expansão do Comércio e da Cooperação para os Anos 1976/1980.	24/02/1976		
	Acordo Comercial.	23/07/1995	1631	12/09/1995
Portugal	Tratado de Comércio.	23/02/1934	3933	07/02/1934
	Acordo de Comércio.	21/04/1968	62647	03/05/1968
República Tcheca	Acordo sobre Comércio e Cooperação Econômica.	21/10/1995	1681	23/10/1995
Romênia	Acordo de Comércio e Cooperação Econômica.	07/07/1995	1558	18/07/1995
Rússia	Acordo de Comércio e Pagamentos.	14/04/1965	56521	29/06/1965
	Acordo pelo qual fica Estabelecida a Comissão Intergovernamental Brasileiro-Soviética de Cooperação Comercial e Econômica, Científica e Tecnológica.	16/04/1981		
Senegal	Acordo Comercial.	11/04/1967	60829	08/06/1967
Suécia	Acordo Relativo às Exportações de Produtos Têxteis do Brasil para a Suécia.	25/04/1983		
	Acordo, por Troca de Notas, sobre Exportação de Produtos Têxteis do Brasil para a Suécia.	14/01/1985		
Tailândia	Acordo de Comércio.	26/12/1991	442	06/02/1992
Tunísia	Acordo Comercial.	22/09/1992	669	21/10/1992
Turquia	Tratado de Amizade, Comércio e Navegação.	18/05/1858		
	Acordo Comercial.			
Uruguai	Acordo Comercial.	20/08/1937	1846	03/08/1937
	Tratado de Comércio e Navegação.	28/12/1956	41000	22/02/1957
	Acordo sobre Intercâmbio de Frutas Frescas.	07/07/1954		
	Protocolo de Expansão Comercial.	08/08/1976	80369	21/09/1977
	Acordo, por Troca de Notas, pelo Qual se Mantém em Vigor as Concessões Outorgadas pelo Protocolo de Expansão Comercial, de 12 de junho de 1975, até a Entrada em Vigor dos Instrumentos Jurídicos que Consubstanciem os Resultados das Renegociações entre os Dois Países.	29/12/1980		
	Convênio sobre Abastecimento de Trigo.	08/01/1991		
Zaire	Acordo Comercial.	19/06/1976	78106	22/07/1976
Zâmbia	Tratado de Amizade, Cooperação e Comércio.	27/03/1986	92660	16/05/1986
Zimbabue	Acordo Comercial.	20/06/1990	39	15/02/1991

Fonte: Ministério das Relações Exteriores

APÊNDICE I

Histórico de Acordos Bilaterais em Vigor no Brasil no Campo do Comércio		
18/05/1858	19/8/1969	10/11/1983
12/12/1897	27/8/1969	7/6/1984
6/8/1910	11/11/1971	14/1/1985
29/7/1911	6/11/1973	19/8/1985
23/2/1934	12/11/1973	27/3/1986
20/8/1937	30/10/1974	4/11/1986
18/4/1939	5/6/1975	19/11/1986
17/4/1943	24/2/1976	11/12/1987
20/2/1947	10/3/1976	5/1/1988
24/7/1951	22/4/1976	9/2/1988
7/7/1954	22/4/1976	9/9/1988
1/7/1956	18/6/1976	19/9/1988
28/12/1956	19/6/1976	22/8/1989
16/1/1957	2/7/1976	4/5/1990
6/9/1957	19/7/1976	20/6/1990
29/9/1961	8/8/1976	11/7/1990
19/4/1962	15/7/1977	29/11/1990
21/3/1963	18/7/1977	8/1/1991
29/4/1963	23/12/1977	26/12/1991
21/5/1963	5/4/1978	27/6/1992
20/3/1964	25/8/1978	22/9/1992
15/10/1964	28/8/1978	22/10/1992
14/4/1965	22/11/1978	8/4/1993
12/10/1965	15/1/1979	26/4/1993
7/10/1966	7/8/1979	7/7/1995
30/11/1966	10/4/1980	23/7/1995
11/4/1967	20/8/1980	28/9/1995
21/4/1968	29/12/1980	21/10/1995
13/2/1969	16/4/1981	9/2/2000
18/3/1969	1/2/1982	16/5/2001
5/5/1969	10/12/1982	15/4/2002
19/8/1969	25/4/1983	20/8/2002
19/8/1969	14/10/1983	5/3/2003

APÊNDICE II

Evolução dos Acordos Bilaterais Brasileiros em Vigor no Campo do Comércio

