

TATIANA SAYURI FUKUDA RODRIGUES

**A AGRICULTURA NAS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS DA OMC:
UMA ANÁLISE DO IMPASSE DA RODADA DOHA E SUAS IMPLICAÇÕES
PARA O BRASIL**

**Monografia apresentada como requisito parcial à
conclusão do curso de Ciências Econômicas, do
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da
Universidade Federal do Paraná.**

Orientador: Prof Dr Nilson Maciel de Paula

**CURITIBA
NOVEMBRO-2006**

TERMO DE APROVAÇÃO

TATIANA SAYURI FUKUDA RODRIGUES

A AGRICULTURA NAS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS DA OMC: UMA ANÁLISE DO IMPASSE DA RODADA DOHA E SUAS IMPLICAÇÕES PARA O BRASIL

Monografia aprovada como requisito parcial à conclusão do curso de Ciências Econômicas, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Prof Dr Nilson Maciel de Paula
Departamento de Economia, UFPR



Prof Dr José Gabriel Porcile Meirelles
Departamento de Economia, UFPR



Prof Mestre Marcio José Vargas da Cruz
Departamento de Economia, UFPR

CURITIBA
NOVEMBRO-2006

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS.....	iv
LISTA DE SIGLAS.....	v
RESUMO.....	vi
1 INTRODUÇÃO.....	1
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	3
3 HISTÓRICO.....	9
4 AGRICULTURA NAS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS.....	18
5 PERSPECTIVAS E IMPLICAÇÕES PARA O BRASIL.....	27
6 CONCLUSÃO.....	33
REFERÊNCIAS.....	35

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - SUBSÍDIOS EM PAÍSES SELECIONADOS - MÉDIA 2002-2004.....	23
GRÁFICO 2 - PRINCIPAIS COMMODITIES EXPORTADAS PELO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO.....	28

LISTA DE SIGLAS

AARU	- Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai
ATC	- <i>Agreement on Textiles and Clothing</i> (Acordo sobre Têxteis e Vestuários)
BIRD	- Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
CNA	- Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil
EUA	- Estados Unidos da América
FMI	- Fundo Monetário Internacional
GATT	- <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas)
GATS	- <i>General Agreement on Trade in Services</i> (Acordo Geral sobre Comércio em Serviços)
ICONE	- Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
OCDE	- Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIC	- Organização Internacional do Comércio
OMC	- Organização Mundial do Comércio
PIB	- Produto Interno Bruto
TPA	- <i>Trade Promotion Authority</i> (Autoridade para Promoção Comercial)
TRIPS	- <i>Trade-Related Intellectual Property Rights</i> (Acordo sobre Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio)
SECEX	- Secretaria de Comércio Exterior
UNCTAD	- <i>United Nations Conference on Trade and Development</i> (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento)

RESUMO

O presente trabalho analisa o comércio multilateral, desde a aprovação do GATT (Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas), em 1948, até a presente Rodada Doha de negociações da OMC (Organização Mundial do Comércio). Nesta análise, verifica-se a relevância das instituições na evolução do padrão de comércio mundial. Foi dado destaque à trajetória da agricultura nas negociações entre países, devido à sua relevância para o Brasil e também à complexidade do processo de negociações para se alcançar um acordo multilateral no setor. Verificou-se que a agricultura é um dos setores mais protegidos no comércio mundial, tendo estado fora da regulamentação do GATT até a Rodada Uruguai. Nessa rodada foi aprovado o acordo sobre agricultura, que foi implementado a partir de 1995 e trouxe resultados limitados em termos de diminuição de subsídios e tarifas à agricultura. Já durante a Rodada Doha, a grande expectativa de uma maior liberalização do comércio deu lugar a uma incerteza generalizada de que um avanço satisfatório seria atingido após a frustrante suspensão das negociações em julho de 2006.

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional tem passado por grandes mudanças desde a Segunda Guerra Mundial, entre as quais se destacam a crescente importância do padrão de comércio intraindustrial e uma maior abertura comercial dos países. Neste contexto, foi criado o GATT (Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas), substituído posteriormente pela OMC (Organização Mundial do Comércio), como organizações multilaterais voltadas para regulação do comércio e para contenção da onda protecionista dos países, visando aumentar os ganhos mundiais com o comércio. Através das negociações, os países acordam reduções de barreiras e regras para o comércio em diversos setores. O objetivo deste estudo é analisar as negociações multilaterais agrícolas no âmbito daquelas organizações, com ênfase nas perspectivas das atuais negociações para o Brasil.

No capítulo dois é feita uma breve apresentação do referencial teórico, para o qual são resgatadas as principais teorias de comércio internacional, tanto as clássicas como as chamadas teorias modernas. Além disso, é ressaltada a importância das instituições para o funcionamento do sistema multilateral de comércio. No capítulo três é apresentado o histórico das negociações de comércio internacional, desde a criação do GATT até a mais recente rodada de negociações da OMC, a Rodada Doha. Neste contexto, é feita uma relação entre a realidade econômica mundial e a evolução das instituições de comércio internacional.

No capítulo quatro é dado destaque à agricultura no contexto das negociações multilaterais. Verifica-se que os resultados mais relevantes no setor foram obtidos apenas na década de 90, com o Acordo sobre a Agricultura da Rodada Uruguai. Desde então, o tema agrícola têm sido polêmico e fonte de diversos impasses no âmbito da OMC. Finalmente, no quinto capítulo são discutidos os impactos e as perspectivas das negociações multilaterais agrícolas para o Brasil. Isso porque, as exportações agrícolas são relevantes na balança comercial brasileira e um dos fatores que diminui a competitividade do agronegócio do país são as políticas comerciais protecionistas de outros países. Esses são alguns fatores que fazem com que a participação brasileira

nas negociações venha crescendo na defesa de seus interesses e dos países em desenvolvimento.

Por fim, são apresentadas as conclusões alcançadas a partir do estudo realizado na presente monografia.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo será feita uma breve revisão das teorias de comércio internacional. É importante destacar, entretanto, que as teorias tradicionais são insuficientes para explicar o complexo panorama de comércio atual. Isso porque, alguns elementos não contemplados nestas teorias são relevantes para comércio, como a intervenção do Estado no mercado através de políticas comerciais e a existência da Organização Mundial do Comércio para regular a proliferação destas políticas. Por isso, há necessidade de recorrer também a outras teorias, que incorporem o Estado e as políticas comerciais como ingredientes importantes das relações de comércio entre países. Além disso, é relevante também estudar a necessidade de instituições como a OMC e sua efetiva atuação para disciplinar o comércio mundial.

A origem das teorias de comércio internacional pode ser localizada na obra de Adam Smith, segundo o qual o comércio deve ser livre e cada país deve se especializar no que produz melhor, para aumentar sua riqueza e seu poder. O princípio adotado por Smith é o da vantagem absoluta, tendo o trabalho como fator crucial para obter vantagens sobre outros países. A partir de Smith, se desenvolveu um dos pressupostos do pensamento liberal no comércio internacional, através do modelo de vantagens comparativas de Ricardo. Segundo estas, cada país possui condições para produzir alguns bens com custo de oportunidade menor do que outros países. Portanto, é natural que cada um produza o bem no qual possui vantagens comparativas e importe de outro país o bem no qual não possui. Desta maneira, o comércio internacional existe em função das diferenças de condições (neste caso, da produtividade do trabalho) entre os países.

No entanto, o modelo clássico de Ricardo apresenta simplificações de fatores importantes nas situações reais de comércio internacional. Por isso, algumas evoluções do modelo ricardiano foram desenvolvidas. A de Samuelson e Jones, o modelo de fatores específicos, admite que há mais de um fator que influencia a produção dos países. Outra teoria derivada do modelo ricardiano é a teoria de Heckscher-Ohlin das proporções de fatores, em que o comércio depende tanto da disponibilidade de

recursos das nações quanto da tecnologia da produção. Segundo KRUGMAN e OBSTFELD (2005), neste modelo, a abundância de recursos e a intensidade são relacionadas de forma mais precisa do que no modelo de Samuelson e Jones. Algumas das características comuns destas teorias de comércio são os pressupostos de existência do livre comércio e de que o mercado opera com concorrência perfeita.

Segundo VERNON (1979), estas teorias têm sua eficiência diminuída com o passar dos anos devido às variações no comércio. Isso explica o surgimento de diversas novas teorias que formulam conceitos para explicar, por exemplo, as economias de escala e o fluxo de inovações como vantagens competitivas. Estas novas teorias de comércio aceitam a hipótese de que há concorrência imperfeita no comércio mundial, com a existência de economias de escala. Segundo as economias de escala, é vantajoso para um determinado país se especializar em alguns bens e serviços que faz melhor, pois desta maneira terá retornos crescentes de sua produção. Isto é, quanto mais produzir, menor será o custo por unidade produzida. Desta maneira, elas levam à concorrência imperfeita, pois os retornos crescentes favorecem as grandes empresas, que tendem a dominar o mercado, formando monopólio ou oligopólio.

A respeito do surgimento de inovação, o autor reconhece que alguns países possuem vantagens em decorrência da maior facilidade de comunicação entre o mercado potencial com alto nível de renda e o fornecedor potencial. Outro fator que pode se constituir uma vantagem para alguns países é a necessidade de substituição da mão-de-obra, de custo alto, por capital, o que leva ao surgimento de novas tecnologias. Desta maneira, a inovação surge principalmente em países desenvolvidos, para depois se espalharem para os outros países através de fluxos de investimento estrangeiro.

Um outro aspecto na evolução das análises teóricas sobre o comércio é a importância das políticas governamentais na determinação das vantagens competitivas dos países. Por consequência, nem sempre o livre comércio é a melhor alternativa, pois existem níveis ótimos de proteção que podem ser benéficos para melhorar os termos de troca dos países em algumas situações. Uma posição que não descarta que o livre comércio seria a melhor opção, mas que aceita um grau de protecionismo como o

segundo melhor, e que vai de encontro a uma outra teoria que contempla a ação do Estado e as políticas comerciais como variáveis importantes no comércio.

Esta outra linha de pensamento surgiu a partir da teoria caracterizada pelo nacionalismo econômico e pelo protecionismo. Ela destaca os custos negativos do livre comércio principalmente no que se refere às suas implicações para o processo de industrialização dos países, os efeitos distributivos e os efeitos sobre a autonomia das nações e o bem-estar. Para os nacionalistas, não existe uma divisão internacional do trabalho com base na lei das vantagens comparativas, mas sim uma evolução histórica da indústria resultante do emprego anterior dos poderes político e econômico. Sobre os efeitos distributivos do livre comércio, os nacionalistas acreditam que os termos de comércio tendem a favorecer os países com indústria mais forte. Também defendem que o comércio sem intervenção do Estado expõe a nação às instabilidades do mercado internacional e à exploração de outras nações, sendo que a especialização reduz a flexibilidade e aumenta ainda mais a vulnerabilidade, afetando o bem-estar do país (GILPIN, 2002).

A teoria nacionalista foi amplamente aceita na Alemanha, com o teórico Friedrich List. Através de uma análise histórica, o autor concluiu que países como a Inglaterra e os Estados Unidos fortaleceram suas indústrias através de proteções, restrições e privilégios enquanto, contraditoriamente, pregavam o livre comércio. List acreditava que o livre comércio seria benéfico apenas entre países com mesmo nível de desenvolvimento industrial, pois, de outra maneira, o liberalismo seria uma maneira dos países mais fortes estabelecerem seu domínio sobre os outros.

O autor afirmava que o livre comércio era a estratégia através da qual os países mais fortes impunham seus interesses econômicos e garantiam acesso aos mercados dos países menos industrializados. CHANG (2002) chama esta estratégia dos países desenvolvidos de “chutar a escada”, para que outros países não utilizem o mesmo caminho que eles utilizaram para se desenvolver economicamente. Por isso, List defendia a intervenção do governo com políticas comerciais estratégicas que protegessem o comércio nacional e fortalecessem o Estado. Friedrich List é o pai do argumento da indústria nascente, que considera indispensável a intervenção do Estado

através de políticas comerciais, principalmente tarifas, para viabilizar e fortalecer a indústria em seu estágio inicial.

Alguns dos principais instrumentos de política comercial utilizados pelos países para proteger sua indústria e se fortalecer no comércio mundial são as tarifas, os subsídios à exportação, as cotas de importação e as restrições voluntárias à exportação. Os impostos cobrados sobre bens importados são chamados tarifas. Além de proteger os produtores domésticos, as tarifas são amplamente utilizadas, pois funcionam também como fonte de renda para o governo. Já os subsídios são quantias pagas pelo governo para os produtores domésticos, com o objetivo de manter seu preço competitivo. Além das tarifas e subsídios, outras políticas comerciais utilizadas são as restrições quantitativas estabelecidas pelo Estado às importações e às exportações, na forma de cotas. Com o passar do tempo, os países buscam também outras maneiras, como as barreiras sanitárias, para proteger seus mercados e é cada vez mais difícil controlar o protecionismo.

Atualmente, a influência das políticas no comércio mundial é aceita por liberais e nacionalistas. Um exemplo são as vantagens comparativas da teoria liberal, que se baseavam principalmente na disponibilidade de recursos naturais. Hoje já se admite que as vantagens comparativas são arbitrárias, baseadas nas mudanças tecnológicas e nos movimentos dos fatores, dependendo das estratégias das empresas e das políticas dos países, e não somente de vantagens na disponibilidade de recursos. Mas os nacionalistas sustentam que as políticas industriais criam as vantagens comparativas dos países, enquanto os liberais aceitam esta ideia, mas ressaltam as perdas de eficiência global decorrentes da proteção. Um outro ponto de convergência entre as teorias se refere à necessidade de proteção das indústrias nascentes. No entanto, os liberais acreditam que esta seja apenas uma ação temporária rumo ao livre comércio, já os nacionalistas defendem o protecionismo não apenas no processo de industrialização dos países.

Em decorrência das transformações no cenário mundial ocorridas no século XX, como as duas Guerras Mundiais e a crise de 30, e do desenvolvimento de novas relações comerciais entre as nações, foram lançados novos desafios às teorias de

comércio (CARVALHO; LIMA, 2006). Segundo GILPIN (2002), os países não optam simplesmente por seguir o livre comércio ou uma política protecionista. O que acontece é uma combinação dos dois, determinada por fatores internos e externos. O autor destaca que ocorrem oscilações entre os regimes em diferentes épocas e que, desde a década de 80, há uma maior tendência para o nacionalismo econômico. Isto é, o padrão de comércio mundial é influenciado pelas políticas governamentais e elas fazem com que a concorrência entre as nações aumente.

Tendo em vista as disputas comerciais entre países, foram criados o Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas (GATT) e, posteriormente, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Estas instituições reguladoras do comércio multilateral visam controlar a proliferação exagerada de proteções, resolver conflitos entre países e trazer ganhos mundiais com um comércio internacional mais livre de barreiras. Esta estratégia vem de encontro com a teoria institucionalista, segundo a qual as instituições existem para determinar o que os indivíduos são proibidos de fazer e sob quais condições os indivíduos podem desempenhar algumas atividades. Segundo NORTH (1990, p. 3), *"Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction"*.

Neste contexto, é importante destacar a diferenciação feita por North (1990) entre organizações e instituições. O autor ressalta que ambas criam uma estrutura para a interação humana, mas que as organizações são um grupo de indivíduos unidos para atingir objetivos comuns, com uma estrutura e com responsabilidades. Já as instituições podem ser regras, convenções ou padrões de comportamento, não necessariamente formais, que evoluem através do tempo com a interação humana. North afirma que as organizações são agentes que influenciam na evolução das instituições. No período entre guerras, mesmo antes da criação do GATT, o comércio já era regido por certas regras e padrões de políticas comerciais e o nacionalismo era uma tendência entre os países. Estas regras informais eram as instituições existentes na época. O GATT, como uma organização reguladora de comércio, foi criado justamente para influenciar a evolução destas instituições, para que os países caminhassem rumo a um comércio mais livre.

No entanto, uma análise histórica do GATT e da OMC permite demonstrar que apenas a definição de regras e a existência de uma organização formal podem não ser suficientes para se alcançar o objetivo de diminuir as barreiras ao comércio mundial. Segundo NORTH (1990), algumas instituições podem trazer crescimento e desenvolvimento, enquanto outras podem até trazer estagnação. Portanto, é importante estudar a evolução do comércio mundial e o histórico da Organização Mundial do Comércio para entender a influência das instituições no padrão de comércio mundial e nas estratégias adotadas pelas nações. Este tema será mais explorado no próximo capítulo.

3 HISTÓRICO

Após a recessão de 1930 e a Segunda Guerra Mundial, vários países se reuniram para negociações que visavam à criação de uma nova ordem econômica mundial. Nesta iniciativa, o comércio multilateral emergiu como um dos fatores cruciais na reconstrução da economia dos países. Com o objetivo de disciplinar o comércio mundial e promover redução dos níveis de proteção, foram iniciadas negociações sob um conjunto de normas, inicialmente provisórias, reunidas num acordo, o qual foi assinado em 1948 e acabou por regular o comércio mundial por 46 anos. Tal acordo deu origem a uma organização internacional não oficial, também conhecida como GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*).

A aprovação do GATT foi uma solução para a tentativa frustrada de criação de uma organização oficial, a Organização Internacional do Comércio (OIC), que já vinha sendo negociada por vários anos e fazia parte do plano de criação desta nova ordem econômica mundial pós-guerra. Em 1944, da Conferência Monetária e Financeira das Nações Unidas em Bretton Woods (EUA) tiveram origem os Artigos de Entendimento do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD - Banco Mundial) e do Fundo Monetário Internacional (FMI). E nas Conferências de Genebra e de Havana em 1947/48 foram negociados os aspectos comerciais, que contemplavam a criação da OIC e do GATT.

O FMI tinha a função de manter a estabilidade do câmbio e dar suporte a países com crise na balança de pagamentos, para evitar a ocorrência de crises semelhantes à de 30. Já o Banco Mundial tinha o objetivo de colaborar na reconstrução dos países devastados pela guerra, através, por exemplo, de empréstimos e da promoção de investimentos privados. Atualmente, o objetivo inicial de reconstrução do Banco Mundial permanece devido a desastres naturais e conflitos, no entanto, sua principal meta se tornou a redução da pobreza no mundo. A terceira instituição a ser criada seria a OIC, com a função de regular as negociações e a administração de um novo regime liberal de comércio multilateral (TREBILCOCK; HOWSE, 1995).

No entanto, em 1950, foi selado o fracasso da criação da OIC a partir da desistência do Presidente norte-americano em enviar a carta de aprovação para seu Congresso. As negociações visando à criação da OIC esbarraram principalmente na oposição da opinião pública e dos empresários norte-americanos, e no conflito entre o multilateralismo visado pelos Estados Unidos e a proposta dos países europeus, que desejavam manter sua capacidade de intervenção na política comercial, com o objetivo de reconstruir sua economia (DELGADO, 2000, p. 255).

Devido ao fracasso da OIC e com o passar dos anos, o GATT passou a funcionar na prática como a organização internacional multilateral reguladora do comércio. No entanto, segundo DELGADO (2000, p. 266), “não chegou a se transformar numa organização ‘verdadeira’, com personalidade jurídica própria e capacidade de expressar uma vontade ‘supranacional’, através de ações que pudessem comprometer todos os seus membros”.

O GATT funcionou através de rodadas de negociações multilaterais, que consistem em reuniões com grande número de países com objetivo de negociar sobre o comércio. Durante o período de vigência do GATT ocorreram sete rodadas de negociações, além da Conferência de Genebra, em que foi aprovado o acordo. As rodadas foram: Annecy (1949), Torquay (1950), Genebra (1956), Dillon (1960-1), Kennedy (1962-7), Tóquio (1973-9) e Uruguai (1986-94).

Segundo MCDONALD (1998), a estratégia do GATT de funcionar através de rodadas de negociações tinha como objetivo que os países acordassem reduções mútuas de proteções nos diversos setores. Quando um acordo era selado, ele beneficiava principalmente os países proponentes, mas devia ser estendido a todos os outros países do GATT, evitando acordos bilaterais e envolvendo todos os participantes, mesmo aqueles com menor poder de barganha.

Nestes 46 anos, um dos grandes desafios do GATT foi promover reduções tarifárias significativas, já que estas eram as principais formas de proteção existentes. Mas além de regular as tarifas, o GATT continha também regras para proibição de barreiras não tarifárias quantitativas, cotas, e estabelecia regulamentação para a utilização de subsídios. No entanto, uma das dificuldades do GATT foi que,

principalmente a partir da Rodada Tóquio, quando acordos para redução de tarifas foram firmados, as proteções não tarifárias continuaram a surgir como alternativas para os países manterem o protecionismo.

Nas primeiras rodadas multilaterais eram negociadas principalmente tarifas sobre produtos manufaturados, no entanto, a partir da Rodada Kennedy foram inseridas nas negociações as proteções não-tarifárias e a agricultura. Já a última rodada do GATT incluiu também serviços, propriedade intelectual e regras de origem (HOECKMAN; KOSTECKI, 1995). Além do avanço na abrangência de temas tratados nas negociações, o GATT teve uma maior aderência de países participantes durante seus 46 anos de vigência. A Conferência de Genebra, em que foi aprovado o GATT, contou com participação de apenas 23 países, já na Rodada Uruguai, última do acordo, participaram das negociações 123 países (MCDONALD, 1998). Segundo o mesmo autor, os valores do montante de comércio coberto pelas negociações, conseqüentemente, também aumentaram de \$10 bi para \$500 bi entre as duas rodadas.

A Rodada Uruguai tinha previsão inicial de duração de quatro anos, no entanto se estendeu por oito anos e foi a mais difícil e complexa rodada do GATT. Isso se deve à amplitude da agenda de negociações e também ao cenário de tensões no comércio mundial no período anterior à rodada. Após a Rodada Tóquio, uma nova onda de protecionismo surgiu em decorrência de: dois choques no preço do petróleo; uma recessão mundial no início dos anos 70 e outra começando no início dos 80; o crescimento de concorrentes na produção de manufaturados, como o Japão e outros países mais recentemente industrializados (Hong Kong, Taiwan, Singapura, Coréia do Sul e Brasil); além do crescimento de alguns países em desenvolvimento da Ásia e da América como fortes concorrentes nas exportações agrícolas. Segundo TREBILCOCK e HOWSE (1995), este cenário fez com que os países desenvolvidos recorressem às barreiras não-tarifárias para proteger seu comércio. Um exemplo foi o Acordo Multifibras, iniciado pelos EUA, que permitia cotas de importações de produtos têxteis, com objetivo de proteger a indústria nacional, o que diminuía a possibilidade de desenvolvimento industrial de diversos países menos desenvolvidos.

Mesmo com um cenário de dificuldades, a última rodada do GATT representou a maior reforma do sistema de comércio mundial e trouxe grandes avanços principalmente nos setores da agricultura, de produtos têxteis, de serviços e de direitos de propriedade intelectual:

- a) agricultura – não tinha sido foco do GATT nas negociações anteriores e teve um importante papel na Rodada Uruguai. O resultado das negociações foi que, a partir de 1995, entrou em vigor o Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai (AARU). O acordo determinou regras para a redução de subsídios domésticos a produtores, transformação de barreiras não-tarifárias em tarifas, redução de tarifas, e garantia de acesso mínimo de produtos altamente protegidos aos mercados. Esta última consiste em uma percentagem mínima do consumo doméstico a ser atendida por produtos importados. O AARU resultou de um acordo bilateral entre Estados Unidos e União Européia, chamado Acordo de *Blair House*, formulado com o objetivo de superar impasses no grupo de negociações agrícolas, e, apesar de representar grande avanço, ainda resguarda várias exceções, que permitem o protecionismo na agricultura (ARAÚJO; LIMA; JUNQUEIRA, 2005, p. 39);
- b) produtos têxteis – o setor estava distorcido pelo Acordo Multifibras e na rodada de negociações foi firmado o Acordo sobre Têxteis e Vestuários (ATC – *Agreement on Textiles and Clothing*), vigente de 1995 a 2004. O objetivo do acordo era que, no período de transição de 10 anos, o comércio de têxteis e vestuários fosse integrado às regras normais do GATT, através da eliminação gradual das cotas sobre as importações defendidas pelo Acordo Multifibras e de outros tipos de proteções do setor. A liberalização do comércio no setor foi realizada através de quatro fases, sendo que na primeira 16% dos produtos deveriam se adequar às regras do GATT, na segunda outros 17%, na terceira 18% e na última, em 2005, os outros 49% restantes deveriam ter suas proteções removidas;
- c) serviços – foram iniciadas, na Rodada Uruguai, negociações para estabelecer regras e princípios para o comércio no setor, contidas no GATS

(*General Agreement on Trade in Services*). Segundo a OMC (2003), o acordo foi criado em resposta à crescente importância na economia do setor de serviços, que corresponde à cerca de 20% dos fluxos globais de comércio. O GATS abrange todas as formas de prestação de serviços em qualquer setor, exceto aqueles prestados no exercício da autoridade governamental, sem base comercial ou sem concorrência de um ou mais prestadores do mesmo serviço. O acordo divide os serviços em quatro modos de prestação: prestação transfronteira, consumo no exterior, presença comercial e movimento temporário de pessoas físicas;

- d) direitos de propriedade intelectual – foi estabelecido o acordo TRIPS (*Trade-related intellectual property rights*), que estabelece padrões mínimos para a proteção de patentes entre os membros da OMC. O acordo surgiu da necessidade de padronizar, num acordo internacional, as diferentes regras de direitos de propriedade intelectual relacionadas ao comércio existentes no mundo. O TRIPS cobre cinco principais assuntos: princípios básicos dos acordos de propriedade intelectual, como dar proteção adequada aos direitos de propriedade, como os países devem reforçar estes direitos adequadamente em seus territórios, como administrar disputas a respeito de direitos de propriedade intelectual e regras para o período de transição para introdução do novo acordo. O objetivo dos direitos de propriedade intelectual, segundo a OMC (2005c), é incentivar os criadores a produzirem novas idéias que beneficiarão a sociedade como um todo.

Segundo dados da OMC (2005b), estima-se que, durante os 50 anos que seguiram a criação do GATT, o aumento das exportações foi de 6% ao ano em média e que o volume total de comércio em 1997 foi 14 vezes maior que o volume em 1950. Este crescimento é decorrente de diversos fatores, como o crescimento da economia mundial, o aumento do PIB dos países e a maior participação de novos países no comércio mundial. Pode-se dizer que o GATT contribuiu positivamente para a diminuição da proliferação de barreiras ao comércio mundial, contribuindo também para o aumento do volume de comércio.

Um dos resultados mais importantes da última rodada do GATT foi a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), não mais um acordo provisório e sim uma organização formal, com poder para estabelecer regras disciplinares para o comércio. Esta nova organização abrange não apenas o GATT, mas também o acordo sobre comércio em serviços GATS e o acordo sobre propriedade intelectual relacionada ao comércio TRIPS. Além de regular o comércio multilateral de bens e serviços e os direitos de propriedade intelectual, a OMC funciona como um tribunal internacional para resolução de impasses entre países. O Órgão de Solução de Controvérsias, formado pelos membros da OMC, é responsável por resolver impasses e acompanhar o cumprimento de recomendações, além de ter o poder de estabelecer sanções aos países prejudicados como punição, caso seja decidido que houve descumprimento de regras.

Segundo documento explicativo da OMC (2005b), suas principais funções são: administrar os acordos comerciais, ser um fórum para as negociações, solucionar as disputas comerciais, monitorar políticas nacionais de comércio, prover assistência técnica e capacitação para países em desenvolvimento, e cooperar com outras organizações internacionais. A Organização Mundial do Comércio abrange cerca de 90% do comércio mundial, através de seus 149 países membros, sendo que aproximadamente 75% deles são países em desenvolvimento e menos desenvolvidos. Atualmente, há 30 novos países em negociação para se tornarem membros da OMC (OMC, 2003).

O Secretariado da OMC tem sede em Genebra, com cerca de 600 funcionários, e é liderado por um Diretor Geral, cargo ocupado pelo francês Pascal Lamy, que assumiu em 1 de setembro de 2005 para um mandato de quatro anos. Como as decisões na OMC são tomadas apenas pelos membros, a função do Secretariado é dar suporte técnico e profissional para os conselhos e comitês, prover assistência técnica a países em desenvolvimento, monitorar e analisar o desenvolvimento do comércio mundial, prover informação ao público e à mídia, e organizar as conferências (OMC, 2003).

Outro aspecto importante é que todas as decisões no âmbito da OMC são tomadas por consenso, diferente de outras organizações internacionais, onde o poder é delegado a um conselho de diretores ou similar. Desta maneira, as decisões são mais facilmente aceitas, mas é uma grande dificuldade da organização estabelecer consenso entre seus 149 diferentes membros. Há divergência de opiniões a este respeito e existem alguns autores, como o americano Jeffrey Schott, que se opõe ao modelo vigente e afirmam que é necessária a criação de uma estrutura, como no FMI e no Banco Mundial, com um conselho de diretores com participação dos principais países industrializados.

Já na vigência da OMC, em 2000, tiveram início negociações multilaterais visando à instalação de uma nova rodada, conhecida como Rodada Doha, iniciada oficialmente em 2001 com a IV Conferência Ministerial da OMC, no Qatar. Ela foi instalada com uma agenda ambiciosa por cobrir temas muito amplos e envolver um grande número de países. Os membros da OMC também acordaram que, além de negociar novos acordos nesta rodada, iriam discutir questões de implementação dos acordos presentes, e o conjunto destes objetivos foi chamado de Agenda Doha de Desenvolvimento. Por isso, vários dos itens desta agenda surgiram como continuação dos resultados da Rodada Uruguai. O objetivo da rodada é estabelecer modalidades que garantam “reduções substanciais no apoio interno distorcivo ao comércio, incremento no acesso a mercados, eliminação progressiva de todas as formas de subsídios à exportação e tratamento especial e diferenciado operacional que leve em conta a segurança alimentar e de meios de vida e as necessidades de desenvolvimento rural” (G-20, 2004).

Os seus principais desafios estão relacionados à grande expectativa criada após a conclusão da Rodada Uruguai, à expectativa em relação à primeira rodada da OMC, à ambição na cobertura dos 21 temas propostos e à participação cada vez mais ativa de países que não se destacavam nas rodadas anteriores. Em particular, os países em desenvolvimento exigiram, logo no início da rodada, a Declaração sobre Questões de Implementação, para reivindicar o direito de tratamento especial

assegurado nos acordos da Rodada Uruguai e não respeitados pelos países desenvolvidos (BRASIL. SECEX - Secretaria de Comércio Exterior, 2001).

Até agora, ocorreram três conferências como parte da agenda da presente rodada: Cancun em 2003, Genebra em 2004 e Hong Kong em 2005. Uma constante durante a Rodada Doha é a presença de vários grupos de países, seguindo o exemplo do Grupo de Cairns, iniciado antes da Rodada Uruguai. Uma destas coalizões é o G-20, no qual o Brasil tem posição de liderança, que luta pela liberalização do comércio agrícola nos países desenvolvidos e defende condições especiais aos países em desenvolvimento. Apesar dos países que fazem parte do G-20 refletirem uma gama de interesses diferentes, as propostas do grupo têm levantado discussões sobre acesso a mercados e permitido um melhor entendimento sobre as posições de cada membro e sobre assuntos concretos que necessitam ser resolvidos.

Apesar do nível de ambição inicial, já em 2003, na V Conferência Ministerial da OMC em Cancun, os países membros mostraram grandes dificuldades em atingir um consenso, o que levou à interrupção da conferência. A partir de então, a ambição das propostas de reformas apresentadas na rodada tem diminuído (JANK; JALES, 2003, p. 2). Um dos temas mais sensíveis no ambiente das negociações é a agricultura, marcada pelos conflitos de interesses principalmente entre União Européia (posição defensiva no acesso a mercados), Estados Unidos (posição defensiva nos subsídios agrícolas) e países do G-20 (liberalização nos países desenvolvidos, mas proteção para aqueles em desenvolvimento). Por conta destes conflitos, avanços na eliminação de distorções na agricultura representam os principais desafios para conclusão da Rodada Doha.

Alguns impasses nas negociações da agricultura surgem a partir do receio de países menos competitivos, como os da União Européia, de serem expostos à concorrência com nações mais competitivas no agronegócio, como os integrantes do G-20. No entanto, um dado que deve acompanhar este argumento, é a importância da agricultura para o desenvolvimento dos países de renda média integrantes do G-20. Em 2001, a agricultura correspondia em média a 50% dos empregos nos países em

desenvolvimento, enquanto que, em países ricos, correspondia à cerca de 7,3% dos empregos (ACHARYA; DALY, 2004, p. 13).

Além do impasse na agricultura, outro fator que pode colocar a rodada em risco é o fim do *fast track* nos EUA, que expira em 2007. Segundo reportagem da Folha Online, o *fast track*, ou TPA (Autoridade para Promoção Comercial), é uma autorização dada pelo Congresso ao presidente americano para negociar acordos comerciais durante cinco anos. O Congresso pode aprovar ou rejeitar os acordos feitos por Bush, mas não pode modificá-los. Por isso, quanto mais a conclusão da Rodada Doha é retardada, maior é a chance de que se repita o fracasso da tentativa de criação da OIC.

Em decorrência do cenário de dificuldades na obtenção de acordos, o prazo inicial para conclusão das negociações da Rodada Doha, que era janeiro de 2005, foi prorrogado para o final do ano de 2006. Mais recentemente, após o fracasso de uma reunião entre seis dos maiores membros da OMC, em Julho de 2006, com objetivo de avançar rumo à conclusão da rodada, o Diretor Geral Pascal Lamy anunciou a suspensão da Rodada Doha de negociações. Segundo Lamy, o trabalho interno dos países é crucial para que haja conclusão da rodada. De acordo com o site da OMC, o encontro em Genebra esbarrou novamente nas negociações a respeito do acesso a mercados e subsídios na agricultura.

Segundo Moreira, em artigo para o Valor Econômico (2006), um fracasso na Rodada Doha pode fazer com que os países tentem obter o que não alcançaram nas negociações através de disputas, que iriam aumentar consideravelmente. Outra consequência pode ser o enfraquecimento da OMC, deslocando o foco das negociações aos acordos bilaterais e regionais, o que traria um ambiente mais fragmentado e protegido. Como o impasse para conclusão das negociações reside principalmente nas questões que envolvem a agricultura, no próximo capítulo será desenvolvido um breve histórico da agricultura nas rodadas, com destaque aos países que são os principais atores nas negociações.

4 AGRICULTURA NAS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS

Muitos autores reconhecem que a agricultura se diferencia de outros setores pela influência de fatores como a dependência da natureza, a instabilidade de preços, a busca de auto-suficiência para a segurança alimentar nacional e o valor cultural de se preservar o modo de vida rural. Em decorrência da evolução histórica da agricultura nos países e de sua vulnerabilidade, muitos governos intervêm no setor numa tentativa de estabilizar preços, beneficiar os produtores locais e buscar segurança alimentar, fazendo com que a intervenção do Estado seja um fator crucial para o desenvolvimento e a competitividade agrícola dos países. Por isso, as negociações a respeito da agricultura são até hoje fonte de conflito entre os países.

A regulamentação do comércio agrícola começou efetivamente muito mais tarde do que em outros setores, devido às inúmeras exceções resguardadas pelos acordos comerciais. O GATT-1947 foi aprovado com a intenção de regulamentação do comércio mundial, no entanto, no que se refere à agricultura, ele garantia exceções que permitiam a existência de barreiras ao comércio. Um exemplo foi o artigo do GATT instituído em 1955 que proibia subsídios à exportação, mas que tinha uma exceção para os produtos agrícolas. Outra exceção importante foi conquistada pelos EUA, também em 1955, com a suspensão de obrigações que lhe dava direitos de impor restrições quantitativas a produtos agrícolas. Desta maneira, a agricultura ficou à parte da regulamentação do comércio mundial estabelecida na época (ARAÚJO; LIMA; JUNQUEIRA, 2005, p. 38).

Uma das primeiras manifestações a favor da liberalização agrícola foi a declaração ministerial da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico) de 1987 que afirmava a necessidade de maior integração do comércio agrícola ao sistema multilateral de comércio e a necessidade de ajustes nas políticas domésticas através das negociações multilaterais (MACDONALD, 1998). Foi então que, na Rodada Uruguai, a oitava rodada de negociações do GATT, começaram negociações para diminuir barreiras ao comércio agrícola. As dificuldades nestas negociações foram marcadas pelo lobby dos agricultores dos países desenvolvidos e

pelo conflito entre Estados Unidos e União Européia. Devido a estas dificuldades e ao pioneirismo em discutir o tema, a agricultura teve papel de destaque na Rodada Uruguai e, muitas vezes, o sucesso ou fracasso da rodada dependeu de se encontrar uma solução para os tópicos da agricultura.

Já em seu início, a rodada foi marcada por diferentes propostas dos países em relação à diminuição das proteções à agricultura. As maiores divergências estavam na velocidade e na quantidade de ajustes que deveriam ser feitos, e também no que deveria ser regulado pelo GATT. Os Estados Unidos, inicialmente, chegaram a defender uma redução geral das proteções para zero num período de 10 anos, uma meta que eles mesmos dificilmente conseguiriam cumprir. Já a União Européia apoiava a redução dos subsídios apenas até o ponto onde a oferta e a demanda estivessem equilibradas. Além disso, os EUA defendiam metas para diminuição de cada tipo de proteção, enquanto a UE defendia uma meta de diminuição do nível geral de proteção, deixando livre aos países os meios como alcançariam a meta (MACDONALD, 1998). Esta diferença de propostas iniciais já refletia o conflito que se desenvolveu durante a rodada entre as duas potências mundiais.

Além dos Estados Unidos e da União Européia, nesta rodada se destacou também o Grupo de Cairns¹, formado por 18 países agroexportadores, que defendem a liberalização agrícola e apoiaram a proposta inicial norte-americana. O grupo trabalhou ativamente para que a modalidade fosse incluída na rodada e posteriormente para que fosse alcançado um acordo na agricultura, apesar dos conflitos.

Para quebrar o impasse nas negociações sobre a agricultura, em 1991, foi proposto o '*Dunkel Draft*' como um possível acordo da Rodada Uruguai. Ele contemplava a redução dos níveis de proteção em 20% de 1993 a 1999, sendo que as reduções já alcançadas desde 1986 seriam consideradas; a transformação de barreiras não tarifárias em tarifas; e a redução dos subsídios à exportação em 24% em termos de

¹ O Grupo de Cairns é formado por Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paquistão, Paraguai, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Uruguai. O grupo foi formado em 1986 num encontro em Cairns, na Austrália, em que os ministros acordaram estabelecer uma aliança com objetivo de assegurar que seria dada prioridade para o tema agrícola nas negociações multilaterais de comércio.

quantidade e em 36% em termos de gastos, entre 1993 e 1999. No entanto, as negociações baseadas no '*Dunkel Draft*' pouco avançaram.

Em novembro de 1992, os EUA e a UE fizeram um acordo bilateral sobre a liberalização do comércio agrícola, com o nome de Acordo de Blair-House, que foi baseado no '*Dunkel Draft*'. O acordo contemplava a redução de 20% do nível geral de proteções domésticas, com base 1986-88; 21% de redução do volume de subsídios à exportação e 36% de redução do montante de dinheiro destinado aos subsídios à exportação, com base 1986-90. O Acordo de Blair-House sofreu ajustes em dezembro de 1993, num encontro em Bruxelas, até dar origem ao acordo da Rodada Uruguai. O período de implementação do acordo seria de seis anos (1995-2000) e as reduções de proteções poderiam ser feitas em menor escala nos primeiros anos, para aumentar gradualmente. Foi adicionado também ao acordo um nível mínimo de acesso de produtos estrangeiros aos mercados que fosse equivalente a 3% da produção doméstica, e que aumentaria para 5% ao final do período de implementação.

O AARU (Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai) marcou o fim das negociações sobre agricultura da rodada, após o longo período de oito anos, e representou um passo na direção de um mercado mais livre. No entanto, o resultado não correspondeu à ambição inicial de alguns países e ainda resguardou exceções a alguns tipos de proteção. Os principais elementos do AARU podem ser divididos em suporte doméstico, subsídios à exportação, barreiras não tarifárias, tarifas, e medidas sanitárias e fitossanitárias:

- a) suporte doméstico – as políticas comerciais agrícolas foram enquadradas com base na sua aceitação pelos membros do GATT nas caixas verde, amarela ou azul. A caixa verde corresponde a políticas que, segundo os membros, não causam distorções ao comércio mundial e são permitidas; a caixa amarela contém políticas que devem ser diminuídas e que são proibidas caso excedam os limites de redução acordados; e a caixa azul é similar à caixa amarela, mas é composta apenas por políticas que limitam a produção. Para a agricultura não há caixa vermelha, que seriam proteções proibidas;

- b) subsídios à exportação – os apoios governamentais às exportações deveriam ser reduzidos em relação ao total de gastos com subsídios e à quantidade de exportações beneficiadas, conforme quantidades mencionadas acima. Nos países desenvolvidos a redução seria feita num período de seis anos, já nos países em desenvolvimento este prazo era de dez anos;
- c) barreiras não tarifárias – a regra geral é que todas estas barreiras deveriam ser eliminadas e convertidas em tarifas, que seriam adicionadas ao total de tarifas a serem reduzidas. No entanto, o acordo contemplava a possibilidade de um membro não converter a totalidade de suas barreiras, neste caso ele deveria permitir um acesso mínimo de importações do produto em questão com baixa tarifação;
- d) tarifas – a meta é a redução em 36% das tarifas por cada membro, sendo necessária uma redução de pelo menos 15% em cada categoria de produto. Além disso, foi estabelecida uma tarifa máxima para cada produto, que não poderia ser ultrapassada ao final do período de implementação, que para os países desenvolvidos era de seis anos e para aqueles em desenvolvimento era de dez anos;
- e) medidas sanitárias e fitossanitárias – elas funcionam como exceções ao livre comércio, em casos de proteção da saúde humana, animal ou vegetal, e podem ser utilizadas com finalidades protecionistas. Para evitar que isso aconteça, o acordo determina a necessidade de haver comprovação científica antes da aplicação da medida e de ser elaborado um estudo de riscos relacionados à doença, resíduos, agrotóxicos ou aditivos alimentares que se pretende evitar.

Uma das conseqüências da implementação do AARU foi a presença de picos e escaladas tarifárias, decorrentes do processo de transformação de barreiras não-tarifárias em tarifas equivalentes. Em conseqüência disso e de outros fatores, as tarifas para agricultura de países desenvolvidos ainda são mais altas do que as tarifas para produtos industriais, sendo que a tarifa média de commodities, em 2001, variava de

50% a 91%. Mas mesmo com aumento das tarifas, o total de ajuda para o setor agrícola de países desenvolvidos caiu de 2,2% do PIB em 86-88, para 1,3% do PIB em 98-00 (DIAKOSAVVAS, 2001). A utilização de subsídios à exportação também diminuiu devido ao acordo, embora a União Européia ainda seja o principal usuário deste tipo de proteção, correspondendo a 90% dos subsídios à exportação entre 1995-97. A mais importante conquista da Rodada Uruguai foi trazer a agricultura para o centro das negociações e garantir que haja alguma reforma no setor, mesmo que alguns autores considerem que o progresso na redução de proteções à agricultura tenha sido limitado.

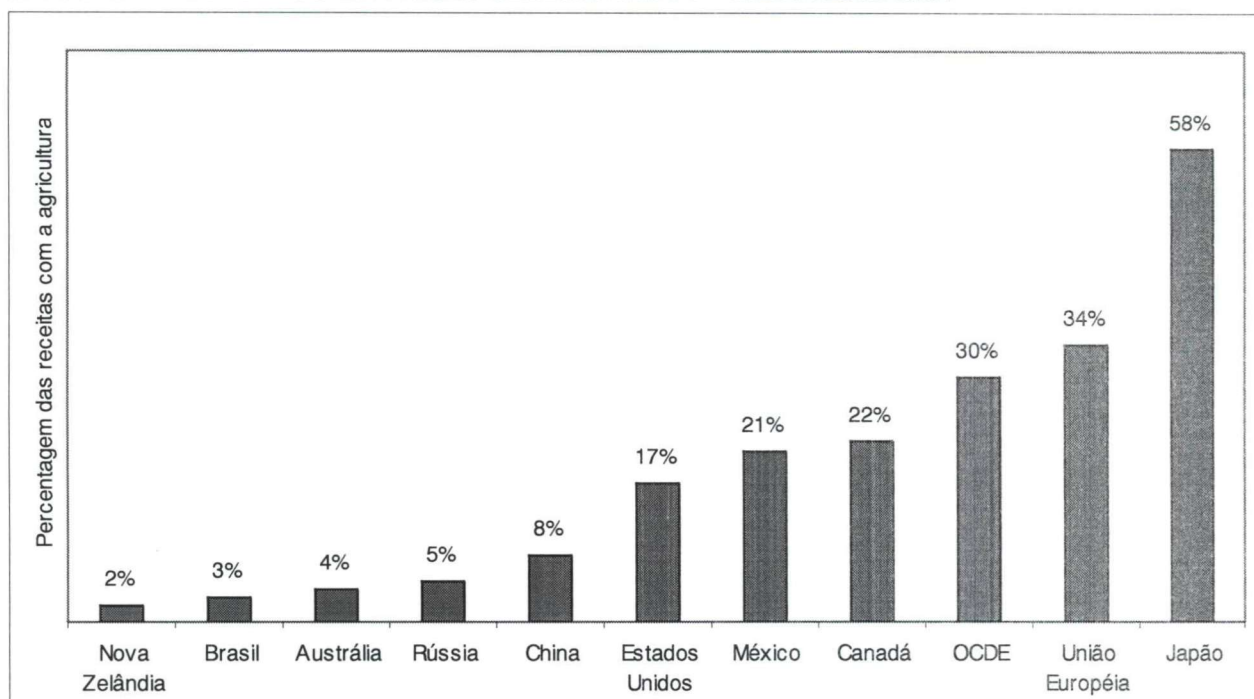
Conforme previsto no AARU, em 2000, novas negociações agrícolas tiveram início e, em 2001, foi lançada a atual Rodada Doha de negociações. Novamente a agricultura tem papel de destaque e a rodada surge como uma oportunidade de aprofundar o processo de reforma e liberalização do comércio agrícola iniciado na Rodada Uruguai. Um dos principais desafios da rodada é definir um processo para diminuição das tarifas, que permanecem em altos níveis em alguns casos. Outro ponto a ser desenvolvido nas negociações diz respeito ao acesso a mercados, já que o processo de tarifação fez com que o nível de proteção das fronteiras ficasse mais transparente. No entanto, o que se observa nas negociações é uma grande dificuldade em atingir consenso entre os países membros no que se refere à agricultura.

Em 2002, numa estratégia que vai contra os objetivos da rodada, os Estados Unidos aprovaram a Lei Agrícola mais protecionista de sua história, com previsão de dobrar subsídios a agricultores na próxima década. A União Européia promoveu, em 2003, uma mínima reforma na Política Agrícola Comum, que não diminuiu o protecionismo. Enquanto isso, o grupo de países em desenvolvimento G-20, alcança maior representatividade e têm papel ativo nas negociações, visando redução do protecionismo ao agronegócio nos países desenvolvidos e defendendo tratamento diferenciado aos países em desenvolvimento (ARAÚJO; LIMA; JUNQUEIRA, 2005, p. 58).

A maior resistência aos acordos agrícolas vem de países da União Européia, EUA e Japão, justamente os que mais utilizam o poder do Estado para interferir no comércio agrícola. Esta resistência é causada por pressões internas de representantes

do agronegócio nos governos e pela crescente concorrência no setor. Nos países da OCDE, a agricultura representa apenas 2% do PIB, enquanto nos países em desenvolvimento corresponde à cerca de 25% (ACHARYA; DALY, 2004, p. 13). Ao mesmo tempo em que, nos países da OCDE os subsídios correspondem em média a 30% das receitas da agricultura, enquanto no Brasil este número representa apenas 3%, segundo dados do gráfico elaborado pela OCDE, que segue.

GRÁFICO 1 – SUBSÍDIOS EM PAÍSES SELECIONADOS – MÉDIA 2002-2004



FONTE: Base de dados OCDE 2005

NOTAS: Média de 2002-2003 para China e Rússia.

Gráfico extraído da publicação da OCDE **Agricultural Policy Reform in Brazil**.

No início da rodada, foi estabelecido que um texto sobre as modalidades deveria ser escrito até março de 2003, para que os países pudessem apresentar suas propostas até a Conferência de Cancun, de 10 a 14 de setembro de 2003. O então presidente do Comitê Agrícola da OMC elaborou um rascunho para atender às principais posições apresentadas pelos países. No entanto, já no início da rodada os países não atingiram um consenso quanto à ambição da proposta e não puderam cumprir o prazo. Seguindo esta tendência, a V Conferência Ministerial da OMC em Cancun foi interrompida devido à falta de consenso entre os membros, principalmente

no que diz respeito à agricultura. Desde o fracasso da Reunião Ministerial de Cancun, a estrutura das negociações foi alterada e é conduzida separadamente por áreas. Com isso, o principal fórum de discussão sobre o tema agrícola é a Semana Agrícola.

O programa de trabalho da rodada foi finalmente aprovado em 2004 e trouxe a estrutura que deve ter o acordo da Rodada Doha. No que se refere à competição nas exportações, o documento traz grandes avanços, pois determina que os países devem acordar medidas para eliminar por completo os subsídios às exportações até uma data acordada. Sobre o apoio doméstico, o texto destaca prioridade para redução dos subsídios ao algodão e também um corte no teto de subsídios distorcivos da caixa amarela e da caixa azul, como também no *de minimis*, que é um valor máximo de políticas protecionistas permitido, com o qual ainda se mantém a competitividade. Já sobre o acesso a mercados, o programa de trabalho é um pouco mais vago, mencionando cortes mais profundos para tarifas que forem mais altas e flexibilização para alguns produtos mais sensíveis, que terão menores cortes tarifários (ARAÚJO; LIMA; JUNQUEIRA, 2005, p. 60).

Em 2005, foi adotada a Declaração Ministerial de Hong Kong, em que foi acordado que o apoio interno deve ser reduzido, sendo que os países serão divididos em três faixas de acordo com o nível de proteção, e os países com maior nível terão ter maiores cortes. Além disso, foram reafirmadas a redução geral do nível de proteção e a redução do *de minimis*, além da exceção para alguns dos países em desenvolvimento, que serão isentos destas reduções. Sobre a competição nas exportações, os membros acordaram em eliminar todas as formas de subsídios até o final de 2013, sendo que os países em desenvolvimento têm cinco anos a mais para cumprir a determinação. No acesso a mercados, a declaração confirma que serão adotadas quatro faixas para eliminação de tarifas, mas novamente esta questão e a dos produtos sensíveis não estão descritas com muita clareza (OMC, Declaração Ministerial de Hong Kong, 2005).

Após negociações que se estendiam por cinco anos, a Rodada Doha foi suspensa em 24 de julho de 2006 devido ao impasse na resolução dos temas relacionados à agricultura. Segundo Moreira, no Valor Econômico (2006), a reunião ministerial que terminou na suspensão da rodada foi marcada por concessões de

países como a União Europeia e a Índia no tema agrícola. Mas, quando o tema em pauta foram os subsídios domésticos norte-americanos, os representantes do país se recusaram a propor reduções. Os Estados Unidos procuram compensar as possíveis perdas com a diminuição de seus subsídios através dos benefícios trazidos pelas concessões de outros países. Por isso, acusam as propostas de outros países de serem insuficientes na abertura de mercados, para que eles concordem em diminuir suas proteções comerciais.

As questões técnicas que permanecem pendentes para conclusão da rodada são as disciplinas por produto no contexto dos subsídios agrícolas norte-americanos, o tratamento especial para produtos sensíveis e sua relação com o acesso a mercados, e a adoção de salvaguardas e produtos especiais para países em desenvolvimento (ICONE, 2006b). Portanto, a retomada das negociações depende agora de um acordo entre EUA, que resistem em diminuir seus subsídios agrícolas com as atuais condições, e G-20² e G-33³, que têm propostas que coincidem na exigência de tratamento especial aos países em desenvolvimento e de abertura dos mercados de países desenvolvidos.

Os dois grupos, apesar de serem integrados por países diferentes em tamanho, renda e competitividade no comércio, trazem um novo elemento para as negociações ao defender os interesses de países em desenvolvimento. Neste contexto, o Brasil surge como um dos países líderes, se destacando à frente do G-20 e tendo posição decisiva principalmente nas negociações agrícolas. Isso acontece, pois o país seria um dos principais beneficiados pela abertura destes mercados. Uma estimativa da OMC afirma que a eliminação dos subsídios à exportação, que estaria prevista para 2013 caso seja alcançado um acordo, poderia trazer ganhos de US\$ 3,5 bilhões para o Brasil

² O G-20 é um grupo de países em desenvolvimento criado em 2003, na fase final da preparação para a V Conferência Ministerial da OMC, realizada em Cancun. Seu objetivo é abrir espaço para negociações na agricultura e defender interesses dos países em desenvolvimento. Seus membros são África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia, Zimbábue, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão, Tailândia, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Guatemala, México, Paraguai, Uruguai e Venezuela.

³ Os participantes do G-33 são Antigua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botsuana, China, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, República Dominicana, Granada, Guiana, Haiti, Honduras, Índia, Indonésia, Jamaica, Quênia, Coreia do Sul, Madagascar, Ilhas Maurício, Mongólia, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Panamá, Peru, Filipinas, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadines, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzânia, Trinidad e Tobago, Turquia, Uganda, Venezuela, Zâmbia e Zimbábue. O grupo reúne países preocupados com os efeitos da liberalização sobre os pequenos agricultores dos países em desenvolvimento.

(MOREIRA, 2006). Tendo em vista este cenário, no próximo capítulo será dado destaque à trajetória do Brasil nas negociações agrícolas e às possíveis implicações dos acordos para o país.

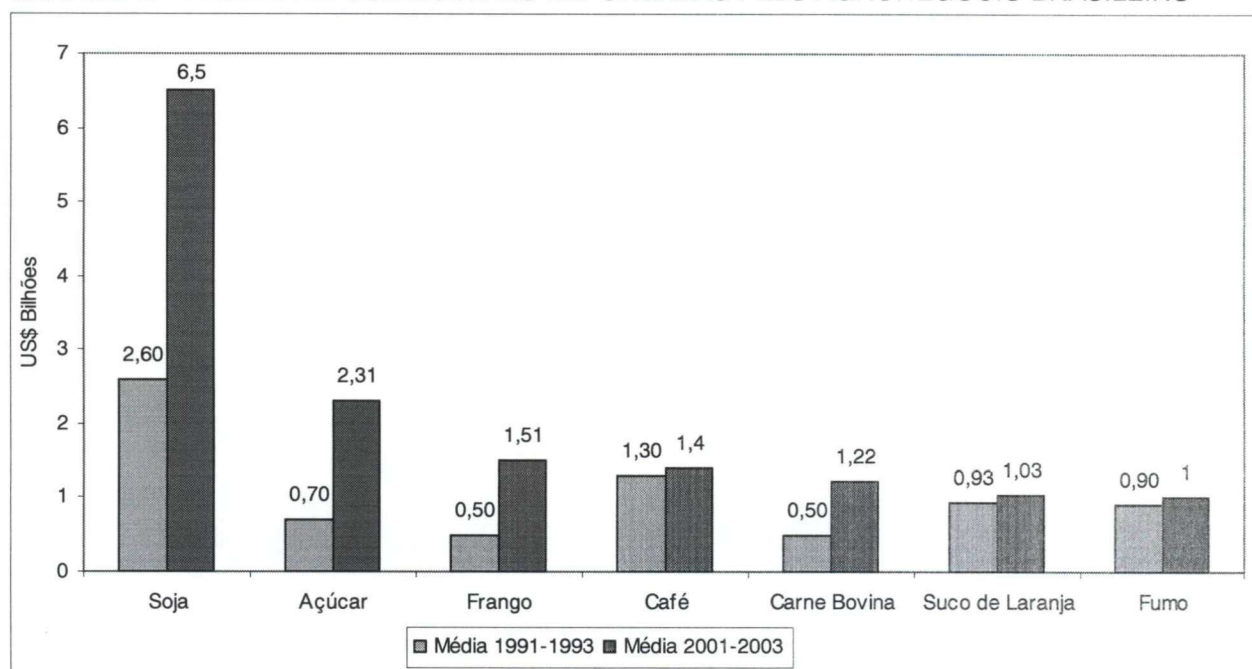
5 PERSPECTIVAS E IMPLICAÇÕES PARA O BRASIL

Após conhecer a trajetória das negociações na agricultura, neste capítulo o foco será o Brasil. Serão abordadas a expressividade da agricultura brasileira no comércio mundial, a participação do Brasil nas negociações multilaterais e as perspectivas do país com os resultados na Rodada Doha de comércio.

O agronegócio no Brasil tem tido um grande crescimento historicamente voltado para as exportações. Segundo o Portal do Agronegócio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, entre 1998 e 2003, a taxa de crescimento do PIB do agronegócio brasileiro foi de 4,67% ao ano, causado por acesso a novas tecnologias, securitização, preços de *commodities*, juros pré-fixados do crédito rural, câmbio e confiança do produtor. O país teve um dos maiores crescimentos no comércio mundial de agronegócio, sendo que, em 1993, as exportações do setor somavam US\$ 15,94 bilhões, com um superávit de US\$ 11,7 bilhões. Na década seguinte, o país dobrou o faturamento com o comércio externo de agronegócio e teve um crescimento superior a 100% no saldo comercial. Por isso, a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) destacou o Brasil como um país com potencial para se tornar o maior produtor mundial de alimentos na próxima década (BRASIL. Portal do Agronegócio, 2006).

A produção nacional de alimentos faz com que o Brasil seja praticamente auto-suficiente neste aspecto e também que dependa das exportações de agronegócio (BARRAL, 2002). Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, em 2005, o agronegócio foi responsável por 30% do PIB brasileiro, pela geração de 37% dos empregos no país e por cerca de 40% do total de exportações. Além disso, o Brasil se destaca mundialmente nas exportações mundiais do agronegócio, sendo o primeiro país em exportações de complexo soja, açúcar, frango, café, carne bovina, suco de laranja e tabaco.

GRÁFICO 2 – PRINCIPAIS COMMODITIES EXPORTADAS PELO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO



FONTE: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/SECEX

NOTAS: Dados trabalhados pelo ICONE.

Gráfico extraído da publicação **Desempenho Externo do Agronegócio Brasileiro**, 2006a.

É importante destacar que as exportações brasileiras, assim como da maioria dos países em desenvolvimento, se concentram principalmente em produtos primários, enquanto os países desenvolvidos dominam o mercado de produtos com maior valor agregado. Como cerca de 90% das exportações agrícolas brasileiras são representadas por *commodities*, cujo comércio é marcado por diversas barreiras protecionistas, o resultado das negociações multilaterais de comércio afetará diretamente o agronegócio brasileiro (JANK; NASSAR; TACHINARDI, 2004, p. 22). Além disso, segundo estatísticas de maio de 2004 a abril de 2005 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, os dois principais mercados para as exportações agrícolas brasileiras são a União Européia (33,3%) e os EUA (14,9%), que estão entre os que mais utilizam proteções à agricultura. Portanto, a liberalização de mercados mundiais, combinada com medidas internas de melhoria de sanidade, transporte e logística, poderiam aumentar ainda mais a competitividade brasileira.

Segundo POLASKI (2006, p. 27), entre os países em desenvolvimento, o Brasil seria um dos maiores beneficiados por menor proteção no comércio agrícola mundial.

O Brasil assinou o acordo GATT na sua criação, em 1947, e se tornou membro da OMC quando esta entrou em vigor em 1 de janeiro de 1995. O país participou de todas as negociações de comércio até hoje e teve uma posição constante a favor da diminuição de tarifas e barreiras não tarifárias sobre os produtos agrícolas e industrializados. No entanto, segundo CRUZ, SENNES e BARBOSA (2004), até a Rodada Uruguai, o Brasil não teve participação decisiva no fórum de negociações multilaterais e manteve um perfil baixo e defensivo. Na Rodada Uruguai, o país começou com uma postura negativa e evoluiu nas negociações, se destacando ao se unir ao Grupo de Cairns, que apoiava as reivindicações norte-americanas de redução de subsídios da União Européia.

Alguns estudos da OCDE afirmam que o acordo sobre a agricultura alcançado na Rodada Uruguai não trouxe benefícios efetivos para o Brasil, já que a análise de dados demonstrou que os subsídios agrícolas dos países ricos aumentaram de US\$ 305,5 milhões na média do período base de 1986-1988, para US\$ 345,8 bilhões na média de 2002 a 2004. O crescimento dos subsídios foi da ordem de 13,1%, e pode ser atribuído à modéstia dos compromissos e à flexibilidade do monitoramento da implementação do AARU (CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil, 2006). Desta maneira, a ambição dos países em desenvolvimento é que na Rodada Doha seja alcançado um acordo que garanta maior diminuição das proteções.

Nas negociações da Rodada Doha, o Brasil tem tomado posição de protagonista e se firmado nos fóruns internacionais como defensor dos interesses nacionais e dos países em desenvolvimento. O país tem obtido destaque como líder do G-20, juntamente com a Índia, contribuindo ativamente para o avanço nas questões que envolvem a agricultura. A coalizão é formada por um grupo heterogêneo de países em desenvolvimento, sendo 5 países da África, 6 da Ásia e 9 da América Latina. A população dos países do G-20 representa 60% da população mundial, 70% da população rural mundial e suas exportações equivalem a 26% das exportações agrícolas mundiais (JANK; NASSAR; TACHINARDI, 2004, p. 96).

O G-20 foi fundamental na elaboração do programa de trabalho da Rodada Doha, em 2004, e, desde então, consolidou sua posição como interlocutor essencial nas negociações agrícolas, reivindicando que os acordos contemplem o nível de ambição do Mandato de Doha na eliminação de barreiras ao comércio. O grupo é reconhecido por ter forte representação política nas negociações e por apresentar bom trabalho técnico na elaboração de propostas para vários itens da agenda de negociações da agricultura. Segundo CHADDAD e JANK (2005), a projeção brasileira no cenário internacional e a representatividade alcançada pelo G-20 foram os maiores resultados já alcançados pelo Brasil nas negociações.

No entanto, mesmo entre os países do G-20, há controvérsias principalmente no que se refere ao acesso aos mercados. Os países do Mercosul são a favor de reduções agressivas nas proteções ao comércio, já outros países, como a China e a Índia, defendem os conceitos de Produtos Especiais e Salvaguardas Especiais aos Países em Desenvolvimento, para poderem manter tarifas e outros mecanismos de proteção que contribuam para seu desenvolvimento econômico. No entanto, no geral, o G-20 está de acordo com reduções mais ambiciosas nas proteções e regras menos amplas para produtos sensíveis.

As propostas defendidas pelo Brasil na Rodada Doha se baseiam no estabelecimento de negociações agrícolas amplas, não setorializadas por produtos. O país propõe a eliminação progressiva de todas as formas de subsídios, pois estes provocam queda no preço mundial dos bens agrícolas e dificultam a superação da pobreza rural nos países em desenvolvimento. No acesso a mercados, o Brasil defende a máxima diminuição das tarifas com estabelecimento de tarifas máximas permitidas *ad valorem*, sendo que os países em desenvolvimento devem ter tratamento diferenciado. Sobre as salvaguardas especiais, o Brasil defende a eliminação dos mecanismos que garantem salvaguardas para os produtos agrícolas. O ponto principal da proposta brasileira é a redução máxima de medidas de apoio interno em busca da liberalização dos mercados agrícolas (BARRAL, 2002).

Além do destaque nas negociações, o Brasil obteve conquistas no fórum da OMC de resolução de disputas nos casos contra os subsídios do algodão dos Estados

Unidos e do açúcar da União Européia. As duas disputas representam a primeira vez que um país subdesenvolvido desafia as políticas comerciais de países desenvolvidos, por isso, pode-se entender a importância da vitória brasileira. No entanto, nem sempre todos os países em desenvolvimento estão a favor das iniciativas. No caso do açúcar, por exemplo, algumas antigas colônias européias produtoras de açúcar se beneficiam de acesso preferencial aos mercados europeus, portanto se opunham à posição brasileira.

O caso do algodão foi iniciado pelo Brasil em 2002, com a acusação que os subsídios norte americanos eram superiores aos limites estabelecidos nos compromissos com a OMC e que eles reduziam o preço internacional do produto, prejudicando produtores brasileiros. Segundo CHADDAD e JANK (2005, p. 5), os subsídios a produtores norte americanos de algodão do período de 1998-2002 excederam o nível de 1,9 bilhões de dólares. O painel julgou que realmente os subsídios americanos causam prejuízos ao comércio mundial com a redução de preços e que deveriam ser reduzidos. O Brasil obteve então apoio de países africanos, que solicitaram à OMC tratamento prioritário à questão do algodão, o que levou a disputa para a mídia e ampliou ainda mais o apoio ao Brasil.

No caso do açúcar, o Brasil, em conjunto com a Austrália e a Tailândia, alegou que a União Européia mantém subsídios que distorcem seriamente o mercado. Neste caso, a OMC determinou que os subsídios europeus realmente fogem às regras internacionais de comércio e que eles devem ser reduzidos, deixando mais livre um mercado de cerca de 3,8 milhões de toneladas de açúcar comercializadas anualmente (CHADDAD; JANK, 2005, p. 5). Antes mesmo da confirmação da decisão da OMC, em julho de 2004, a Comissão Européia aprovou planos de revisão de suas políticas de proteção ao açúcar, contemplando reduções modestas nos subsídios.

A expectativa do país é que na Rodada Doha seja dado prosseguimento à eliminação de subsídios a estas *commodities* e a outros produtos agrícolas, com um acordo para a eliminação total dos subsídios à exportação, e com reduções significativas e regulação para os subsídios domésticos distorcivos. Como já citado neste trabalho, uma estimativa da OMC afirma que a eliminação dos subsídios à

exportação, que estaria prevista para 2013 caso seja alcançado um acordo, poderia trazer ganhos de US\$ 3,5 bilhões para o Brasil (MOREIRA, 2006). No entanto, caso não seja alcançado um acordo multilateral neste rodada a prosperidade do agronegócio brasileiro pode estar comprometida. O país terá que focar em acordos regionais e bilaterais e expandir seu comércio com outros países em desenvolvimento.

6 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como propósito analisar a evolução do comércio multilateral a partir da Segunda Guerra Mundial, destacando o papel do GATT e da OMC na alteração do padrão de comércio mundial, em particular no período após o início da Rodada Uruguai. O principal meio através do qual estas instituições agem são as negociações de comércio, nas quais seus países membros discutem e acordam regras que nortearão as trocas comerciais. Neste estudo, foi dado destaque para a trajetória das negociações envolvendo o setor agrícola, visando analisar como a agricultura brasileira será afetada pelo resultado das negociações da Rodada Doha e a relevância da OMC neste contexto.

Desde a criação do GATT, em 1948, até o início da Rodada Uruguai, o tema agrícola ficou excluído das negociações multilaterais. Apenas na penúltima rodada, as barreiras à agricultura foram discutidas amplamente, o que resultou no AARU. No entanto, mesmo com a implementação do acordo sobre agricultura, a eliminação das barreiras ao comércio agrícola está longe de ser uma realidade. Há autores que reconhecem a importância da Rodada Uruguai em trazer o setor para o centro das negociações, mas afirmam que os resultados efetivos em liberalização de comércio então alcançados são pequenos perto do que é possível ser feito. Por isso, há uma grande expectativa a respeito da liberalização do comércio agrícola num possível acordo resultante da atual Rodada Doha. A expectativa é ainda maior devido à participação crescente nas discussões dos países em desenvolvimento, entre eles o Brasil. Eles são grandes interessados na eliminação de barreiras ao comércio de produtos do agronegócio, pois são competitivos no setor e não utilizam o mesmo nível de proteção que os países desenvolvidos.

Por fim, pode-se concluir que há projeções de que o Brasil será diretamente afetado pelo resultado das negociações da Rodada Doha no que se refere aos mercados agrícolas. No caso da rodada ser retomada e concluída, mesmo que seja com acordos menos ambiciosos que o esperado, o país será beneficiado pela maior liberalização do comércio agrícola devido à eficiência do setor no país. Por outro lado,

no caso de um fracasso da rodada e da falta de um acordo, o país deverá alterar sua estratégia internacional, diminuindo a ênfase nas negociações da OMC e deslocando-se para acordos regionais e bilaterais. É importante destacar, entretanto, que com uma maior fragmentação do comércio mundial em blocos, não seriam obtidos os mesmos ganhos mundiais do que com a eliminação total de subsídios num fórum multilateral de negociações.

Uma das questões que ainda permanecem abertas é referente à efetividade da OMC para regulação do comércio mundial. Sobre essa questão, é importante destacar que vários autores reconhecem que o fórum da OMC seria o ideal para se alcançar grandes diminuições de barreiras ao comércio. No entanto, pode-se questionar a maneira de organização da OMC e seu modo de trabalho, através de negociações com consenso de todos os membros. Desta maneira, mesmo que alguns acordos tenham sido alcançados no decorrer da história do GATT, eles resguardam exceções e algumas vezes não são cumpridos pela totalidade dos países, tornando-se em alguma medida inócuos. Com a suspensão da Rodada Doha, estas dúvidas a respeito da OMC crescem, como se percebe na afirmação de seu diretor-geral admitindo que um fracasso na rodada poderá enfraquecer o fórum multilateral de negociações e de resoluções de conflitos.

REFERÊNCIAS

ACHARYA, R.; DALY, M. **Selected Issues Concerning the Multilateral Trading System**, Discussion Paper Nº 7. Suíça: Organização Mundial do Comércio, 2004.

ARAÚJO, L.; LIMA, R.; JUNQUEIRA, C. Capítulo II – Agricultura, In: THORSTENSEN, V. e JANK, M. (Coord.). **O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

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

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agronegócio Brasileiro - Propulsor do Desenvolvimento**. 2005. Disponível em: <http://www.temasemdebate.cnpm.embrapa.br/apresentacoes/050824_AGRONEGOCIO_elisio.ppt>. Acesso em: 20 out. 2006.

BRASIL. Portal do Agronegócio. **Uma Oportunidade de Investimentos**. 2006. Disponível em: <<http://www.portaldoagronegocio.com.br/index.php?p=oportunidade>>. Acesso em: 20 out. 2006.

BRASIL. SECEX - Secretaria de Comércio Exterior. **Resumo dos Mandatos de Doha**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/omc/rodDohas.php>>. Acesso em: 16 mai. 2006.

CARVALHO, R.; LIMA, R. O Impacto das Políticas Estratégicas de Comércio Exterior no Mercado Internacional de Produtos Agrícolas. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, v. 4, n. 2, p. 153-170, abr./jun. 2006.

CHADDAD, F.; JANK, M. **Policy Coherence for Development: Issues for Brazil**. In: GLOBAL FORUM ON AGRICULTURE: POLICY COHERENCE FOR DEVELOPMENT, 2005, França.

CHANG, H-J. **Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective**. Londres: Anthem Press, 2002.

CNA – Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. **Frustração nas Negociações Internacionais**. Disponível em: <http://www.cna.org.br/RelatorioAtividade_s2005/capitulo_25/cap_25_pag01.html>. Acesso em: 26 out. 2006

CRUZ, S.; SENNES, R.; BARBOSA, A. O Brasil no Sistema Internacional: uma Análise Retrospectiva. In: **Dimensão Global: Análise Retrospectiva**. São Paulo: Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo, 2004.

DELGADO, N. **O Regime de Bretton Woods para o Comércio Mundial: Origens, Instituições, e Significado.** Rio de Janeiro, 2000. Tese (Doutorado) – Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

DIAKOSAVVAS, D. **The Uruguay Round Agreement on Agriculture in Practice: How Open are OECD Markets?** In: WORLD BANK CONFERENCE: LEVERAGING TRADE, GLOBAL MARKET INTEGRATION, AND THE NEW WTO NEGOTIATIONS FOR DEVELOPMENT, 2001, Washington D. C.

G-20. **Comunicado Ministerial do G-20.** Disponível no site: <http://www.g-20.mre.gov.br/conteudo/ministerials_SP_port01.htm>. Acesso em: 09 set. 2006.

GILPIN, R. **A Economia Política das Relações Internacionais.** Tradução: Sérgio Bath. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002. Tradução de: The Political Economy of International Relations.

HOECKMAN, B.; KOSTECKI, M. **The Political Economy of the World Trading System.** Oxford: Oxford University Press, 1995.

ICONE - Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais. **Desempenho Externo do Agronegócio Brasileiro.** 2006a. Disponível em: <http://www.iconebrasil.org.br/Estatisticas/FinaisPDF/Comercio%20agricola_site_final_04.pdf>. Acesso em 16 mai. 2006.

ICONE - Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais. **Onde estão travadas as negociações da Rodada de Doha.** 2006b. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?idCategoria=6&idSubCategoria=11&idDocumento=1351&Integra=Sim&Currpage=>>>. Acesso em: 16 mai. 2006.

JANK, M. S.; JALES, M. **A Agricultura nas Negociações da OMC, ALCA e UE-Mercosul: Impasses e Perspectivas.** In: CONFERÊNCIA BRASIL: DESAFIOS E OPORTUNIDADES DE INTEGRAÇÃO, 2003, São Paulo.

JANK, M. S.; NASSAR A.; TACHINARDI, M. H. **Brasil, Potência Agrícola Mundial.** In: **Cadernos Adenauer, Vol. 3 - Revolução no Campo.** Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2004.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política.** 6. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

MCDONALD, B. **The World Trading System: Uruguay Round and Beyond.** Grã-Bretanha: Macmillan Press Ltd, 1998.

MOREIRA, A. **Decepção e Prejuízos com a Suspensão de Doha. Valor Econômico,** São Paulo, 25 jul. 2006.

NORTH, D. CAP 1 – An Introduction to Institutions and Institutional Change. In: _____. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, p. 3-10.

OMC – Organização Mundial do Comércio; CPA - Commonwealth Parliamentary Association. **Regional Workshops for Parliamentarians on the Multilateral Trading System**. Publicação para dois workshops realizados na África do Sul e Trinidad e Tobago, 2003.

OMC – Organização Mundial do Comércio. **Hong Kong Ministerial Declaration**. 2005a. Disponível em: <http://www.wto.org/English/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.pdf>. Acesso em: 9 out. 2006.

OMC – Organização Mundial do Comércio. **The World Trade Organization in Brief**. 2005b. Disponível em: <http://www.wto.org/English/res_e/download_e/inbr_e.pdf>. Acesso em: 31 jul. 2006.

OMC – Organização Mundial do Comércio. **Understanding the WTO**. 3. ed., 2005c. Disponível em: <http://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_text_e.pdf>. Acesso em: 31 jul. 2006.

OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Agricultural Policy Reform in Brazil**. 2005. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/3/52/35543248.pdf>>. Acesso em: 24 mai. 2006.

POLASKI, S. **Winners and Losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries**. Washington D. C: Carnegie Endowment for International Peace, 2006.

TREBILCOCK, M.; HOWSE, R. **The Regulation of International Trade**. Londres: Routledge, 1995.

VERNON, R. Investimento Externo e Comércio Internacional no Ciclo do Produto. In: SAVASINI, J.; MALAN, P.; BAER, W. (Org.). **Economia internacional**. São Paulo: Série ANPEC, Ed. Saraiva, 1979.