

IDEA

R E V I S T A



V.2, n.1 . Jul./Dez. 2010

A EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERIOR **THE EVOLUTION OF THE STRUCTURE OF FOREIGN TRADE**

Cinthia Michelle Lourenço Morais¹
Vinicius Marra²

Resumo: Este trabalho evidencia a evolução da estrutura do comércio exterior iniciando-se com o advento da primeira revolução industrial até a criação de acordos comerciais que passam a vigorar no pós segunda guerra mundial; e o desencadeamento dessa estrutura onde se deu a origem de um órgão regulamentador com bases legais em todos os países participantes da comercialização internacional.

Palavras-chave: comércio; acordos; multilateralismo; liberalismo; regulamentação.

Abstract: This survey highlights the evolution of the structure of foreign trade beginning with the advent of the first Industrial Revolution until the creation of trade agreements that became effective in the Post-Second World War, and the triggering of this structure gave rise to a regulatory body with legal basis in all countries participating in international trade.

Key-words: trade; agreements; multilateralism; liberalism; regulation.

1. Introdução

A estrutura do comércio internacional não é uma invenção do mundo globalizado. Esta estrutura existe desde os primórdios das relações comerciais quando se passou a realizar trocas de bens através de territórios ou através de fronteiras internacionais. Porém, nos últimos séculos, contados a partir do séc XVI, esta estrutura vem ganhando, cada vez mais, importância econômica, social e política em todo o mundo.

A busca incessante pela inserção comercial e a luta por defender seus interesses são os pontos críticos nas relações entre países participantes do comércio exterior que, ao longo das últimas décadas, vem sendo discutidas e negociadas através do firmamento de acordos e regras estabelecidos nos encontros internacionais voltados para o comércio.

Hodiernamente, as questões econômicas estão sendo tratadas e reestruturadas mundialmente. Os países que conseguem fazer parte dessa sociedade global, se organizam como podem para participar e conseguir uma fatia maior do mercado mundial. Isso vem transformando não só o comércio internacional, mas também todas as relações originadas e derivadas dele.

As transformações são vistas no meio político, onde os governos buscam criar políticas que propiciam meios para a inserção e adaptação dos países no processo de produção e

¹ Bacharel em Economia pela Universidade Federal de Uberlândia. E-mail: cinthiamichelle0001@hotmail.com.

² Aluno do Curso de Relações Internacionais da Escola Superior de Administração, Marketing e Comunicação (ESAMC) - Unidade Uberlândia/MG. E-mail: viniciusmarra_22@yahoo.com.

distribuição de bens e serviços exigidos conforme o padrão internacional de consumo. E são evidentes, também, no meio social configurando-se desde a criação de uma divisão internacional do trabalho à exclusão de sociedades inteiras dentro do processo de internacionalização do capital e liberalização econômica.

A necessidade de criar estruturas legais para formalizar as relações comerciais crescentes no mundo globalizado são peças chaves para se evitar ou amenizar as divergências e impasses criados entre as partes interessadas em desenvolver e internacionalizar sua estrutura comercial.

Pensando nisso que desenvolvemos esse trabalho dando foco aos acontecimentos que levaram ao surgimento de estruturas internacionais que favorecem o desenvolvimento e os interesses do comércio exterior. Damos ênfase na origem do Gatt e como esse processo foi de fundamental importância para a criação da OMC.

2. Indústria, comércio e acordo internacional

O mercantilismo intra-europeu e o estabelecimento dos impérios coloniais, do século XVI em diante, foram fatores chaves para o desenvolvimento da estrutura do comércio internacional e para o desenvolvimento do processo de internacionalização do capital. Esse processo foi impulsionado através das grandes navegações e da comercialização que essas navegações possibilitavam. “A internacionalização do capital, sob forma comercial e de crédito, é um processo que nasceu junto com a expansão do capitalismo mercantil intra-europeu” (TAVARES, 1997, p. 23).

Subsequente ao advento da primeira revolução industrial veio o processo de internacionalização produtiva. Esse processo se deu através da importação da matéria prima (o algodão) das Índias Ocidentais para as indústrias têxteis inglesas e, em consequente, a venda dos tecidos de algodão para as colônias. O sistema escravista e a internacionalização produtiva estavam intimamente relacionados nesse período e eram os principais componentes do comércio internacional.

As plantações das Índias Ocidentais, onde os escravos eram arrebanhados, forneciam o grosso do algodão para a indústria britânica, e em troca os plantadores compravam tecidos de algodão de Manchester em apreciáveis quantidades. Até pouco antes da “partida”, quase o total das exportações de algodão da região de Lancashire ia para os mercados americano e africano (HOBSBAWM, 1996, p. 50).

A internacionalização produtiva só vem a ocorrer depois da primeira revolução industrial, tendo começado a partir da expansão das filiais inglesas no mundo, acompanhando a divisão internacional do trabalho proposta pela Inglaterra, sob a égide do padrão ouro-libra (TAVARES, 1997, p. 23).

No período da primeira revolução industrial, a economia industrial inglesa era um mercado exportador em expansão e o mercado colonial e semicolonial eram os principais pontos

de venda para os tecidos ingleses. Segundo Hobsbawm (1996), o trabalho escravo associado à indústria têxtil propiciou ganhos astronômicos à economia industrial inglesa. E esses ganhos associados à capacidade inglesa de gerar investimentos fora de suas fronteiras formaram a estrutura que deu origem à segunda revolução industrial.

A segunda revolução industrial foi marcada pelo desenvolvimento da economia industrial em grande escala. O desenvolvimento em grande escala, ou melhor, o agigantamento dos setores produtivo foi possível através da descoberta de novas fontes de energia; através do desenvolvimento da indústria química; da utilização e desenvolvimento do motor a combustão, da substituição do ferro pelo aço, à evolução dos meios de transporte e ao avanço dos meios de comunicação.

O capital adquirido pelos industriais ingleses financiou boa parte da industrialização mundial. A Inglaterra desenvolveu seu sistema bancário e com ele a internacionalização do crédito lastreado ao padrão ouro. Os países beneficiados com essa expansão do crédito e da indústria inglesa foram os países da Europa e os Estados Unidos da América. Esses países puderam desenvolver sua economia através da construção de parques industriais de produção em larga escala. “(...) com o advento da segunda revolução industrial, a internacionalização das grandes empresas foi aprofundada pela concorrência interestatal entre as grandes potências (TAVARES, 1997, p. 23).

Por outro lado, os países que não puderam se beneficiar com a expansão do crédito e da indústria se tornaram economias subdesenvolvidas e altamente dependentes das economias desenvolvidas. O período pré-guerras foi marcado pela grande concorrência e intolerância internacional. A tecnologia moderna colocava qualquer governo que dela não dispusesse à mercê de qualquer outro que a possuísse (HOBSBAWM, 1996).

Este cenário gerou um estado de intolerância que, associado ao conflito de interesses entre os países europeus, desencadeou nos dois grandes conflitos que acabaram por destruir a Europa. A concorrência instaurada entre os grandes países produtores e detentores de capital fez com que as indústrias procurassem além de mercado consumidor, mercado para aquisição de mão-de-obra mais barata e, em consequente, a redução do custo da produção.

A consolidação desse processo gerou uma nova divisão internacional do trabalho onde os países de industrialização tardia eram escolhidos para o recebimento direto dos investimentos do capital estrangeiro para fabricação de um produto ou partes do mesmo. A partir daí formou-se um cenário econômico onde a produção, comercialização, importação e exportação correspondem a uma especialização da atividade produtiva em cada território, ou seja, a transnacionalização produtiva.

A onda de transnacionalização produtiva do pós-guerra foi promovida pela concorrência entre as grandes empresas multinacionais lideradas pela expansão das grandes empresas de origem americana. Apesar da hegemonia do dólar, essa “transnacionalização” não deu lugar a uma liberalização comercial e financeira do tipo da ocorrida sob o padrão-ouro. Ao contrário, a maior expansão comercial ocorreu entre matrizes e filiais que saltaram

as barreiras protecionistas nacionais e regionais, como ocorreu na América Latina e no Mercado Comum Europeu (TAVARES, 1997, p. 23).

A partir do pós-guerra houve a necessidade de se reorganizar a economia internacional. Os países participantes da comercialização internacional, chefiados pelos EUA, identificaram a necessidade de uma estrutura de comércio exterior fortalecida, ampliada e consolidada em escala mundial. Naquele momento havia a necessidade de construir um ambiente próprio ao crescimento econômico internacional.

Era necessário constituir uma ordem econômica internacional capaz de alentar o desenvolvimento, sem obstáculos, do comércio entre as nações, dentro de regras monetárias que garantissem a confiança na moeda-reserva, o ajuntamento não deflacionário do balanço de pagamentos e o abastecimento de liquidez requerido pelas transações em expansão (BELLUZZO, 1995, p. 12).

Em 1944 os países aliados vencedores da guerra reuniram-se em conferência - Breeton Woolds, EUA - e estabeleceram uma nova ordem econômica que buscava a reconstrução dos países europeus, a estabilidade econômica mundial e a regulação das atividades econômicas e comerciais existentes no mundo.

Essa nova ordem buscou um equilíbrio mundial nas relações internacionais, porém sob a regência e soberania norte-americanas, que despontava no pós-guerra como superpotência internacional. O controle norte-americano foi estabelecido através da criação de instituições voltadas para a fiscalização e controle das economias participantes da nova estrutura internacional.

Essa nova ordem formalizou-se com a criação das seguintes instituições internacionais:

1) Fundo Monetário Internacional (FMI). A função original do FMI é a de assegurar o bom funcionamento do sistema financeiro mundial, monitorar as taxas de câmbio e balanços de pagamento prestando assistência técnica aos países com dificuldades financeiras.

2) Banco Mundial ou Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird) – criado, a princípio, para financiar a reconstrução dos países devastados durante a Segunda Guerra Mundial e levar investimento aos países necessitados de infraestrutura para o desenvolvimento econômico e comercial.

3) Organização Internacional do Comércio (OIC). Sua missão, a princípio, foi a de estabelecer as regras sobre o comércio entre as nações através da negociação e criação de acordos baseados nos princípios do multilateralismo e do liberalismo. Porém a OIC não se consolidou em 1947, vindo a ser, em 1995, a Organização Mundial do Comércio.

Os estatutos da OIC foram discutidos e aprovados na conferência de Havana, em 1948. Participaram desta conferência 56 países, dos quais 30 eram considerados países em desenvolvimento. Nesse encontro fora elaborada uma carta constituinte do que seria a OIC e seu principal objetivo: a organização das relações comerciais internacionais. No entanto a

carta de Havana não chegou a entrar em vigor; era audaciosa em seu conteúdo e não conseguiu apoio suficiente para ser aprovada. Os EUA, mentores do projeto da OIC não ratificaram a carta de Havana, pois o congresso norte americano julgou os estatutos aprovados, perniciosos à soberania do país.

As instituições instauradas em Bretton Woods foram criadas para funcionar como um sistema de regulação econômico, monetário e financeiro. Assim como o FMI e o BIRD foram estruturados para funcionarem como órgãos reguladores, a OIC seria a estrutura responsável por criar, coordenar e supervisionar o sistema de comércio internacional e ser o facilitador do funcionamento das forças de um mercado baseado nos princípios do multilateralismo e do liberalismo.

No lugar da OIC surgiu um acordo executivo entre 23 países. Esse acordo não exigia a aprovação pelo congresso norte americano. O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio ficou conhecido por sua sigla derivada do inglês: General Agreement on Tariffs and Trade - Gatt. Esse acordo surgiu na conferência de Genebra, em 1947, onde 23 países contratantes deram início às negociações reduzindo substancialmente as barreiras em vigor destinadas ao comércio internacional. Para isso, aproveitaram a parte sobre a política comercial da carta de Havana estabelecendo o tratado que teria início em janeiro de 1948.

Estabeleceu-se que o Gatt teria uma secretaria em Genebra e que seu objetivo seria a redução de tarifas e outras barreiras não alfandegárias a fim de desenvolver o comércio internacional. Ficou convencionado também que o Gatt vigoraria por um período temporário, se tornando o fundamental recurso para o processo de liberalização do comércio internacional.

De acordo com Ramos (2004), o Gatt funcionou como uma organização internacional de comércio, ou seja, um fórum de negociações comerciais que procurou aproximar as posições dos seus participantes dando condições políticas para as negociações. Entretanto, não se tratava de um órgão de regulamentação, muito menos, um órgão definitivo e imutável, pois as regras básicas do Gatt foram sendo modificadas ao longo das rodadas de negociações.

Através das rodadas e das medidas estabelecidas nos encontros ficaram definidas algumas regras que deveriam ser adotadas pelos países participantes do acordo. Além das regras, os acordos se respaldaram em princípios que buscavam uma relação de livre comércio e uma relação de igualdade entre os países.

Entre esses princípios destaca-se a cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF). Essa cláusula estabeleceu que não haveria discriminação entre os países que são partes contratantes do acordo geral, ou seja, toda vantagem, favor, privilégio ou imunidade concedido a uma parte contratante deve ser estendido às demais partes contratantes: igualdade de privilégios entre os países participantes do Gatt. Essa cláusula foi considerada uma das mais importantes, pois traz consigo o direcionamento político para o multilateralismo entre as nações participantes.

Ramos (2004) destaca ainda: a) lista de concessões que estabelece uma lista dos produtos e das tarifas máximas que devem ser praticadas no comércio internacional; toda parte contratante deve cumprir os favorecimentos previstos nas listas de concessões anexadas ao acordo; b)

tratamento nacional, ou “não discriminação entre produtos”; essa regra proíbe a discriminação entre produtos nacionais e importados, tornando os produtos importados mais caros com a intenção de proteger os produtos internos; c) o princípio da transparência, estabelece que leis, regulamentos, decisões judiciais e regras administrativas devem ser publicadas prontamente; d) o princípio da eliminação das restrições quantitativas, proíbe as restrições quantitativas através de quotas, licenças de importação ou de exportação ou outras medidas e estabelece que a única barreira a ser utilizada no comércio seriam as tarifas.

Durante 44 anos de existência, o Gatt teve seu mecanismo ampliado e discutido durante oito rodadas multilaterais, nas quais sempre existiam divergências entre os países contratantes. De acordo com Ramos (2004), da primeira à quarta rodada do Gatt, as questões estiveram basicamente centradas na eliminação das barreiras comerciais existentes entre as partes participantes do acordo sem que se obtivesse grandes progressos, porém obtendo avanço no que tange às cláusulas multilaterais.

A partir da quinta rodada do Gatt, em Genebra (1956), tornou-se evidente a insatisfação dos países em desenvolvimento quanto à eliminação das barreiras alfandegárias e não tarifárias referentes às exportações de matérias primas procedentes destes países. Os países importadores de matéria prima estavam passando por situações que os levaram a adotar medidas restritivas ampliando as barreiras e reduzindo as importações.

Na rodada de Dillon (1960-1962) as divergências se pautaram na insatisfação do governo norte-americano com o protecionismo agrícola da Comunidade Europeia. O impasse existente entre as partes nas negociações prosseguiu até 1992, quando em novembro EUA e CE chegaram a um acordo sobre tema agrícola (Acordo de Balir House).

A maioria dos membros do Gatt eram os países desenvolvidos e propunham o livre comércio e a livre iniciativa, enquanto a minoria era composta por países em desenvolvimento e subdesenvolvimento. Os países em desenvolvimento e subdesenvolvimento:

(...) propunham a harmonização das ações do Estado e do mercado para administrar a economia e promover o desenvolvimento, no âmbito interno, levando para esfera internacional o tema de redistribuição de riqueza em função de critérios de justiça e equidade (FAFER, 1998 apud RAMOS, 2004).

Em 1964, os países em desenvolvimento criaram a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e desenvolvimento (Unctad), que tinha por objetivo a coordenação de políticas em favor da redução de tarifas e da redução de barreiras não tarifárias prejudiciais para as negociações entre os países industrializados e os países em desenvolvimento.

A rodada de Tóquio (1973-1979) inovou o enfoque do Gatt ao colocar em pauta medidas políticas que afetaram o comércio. Essa rodada ocorreu em um período em que a economia mundial estava sendo afetada pelo choque do petróleo e pelas decisões do governo norte americano mediante essa crise. Isso impactou as negociações através de criação generalizada de barreiras não tarifárias nas negociações multilaterais.

Os interesses dos países participantes do Gatt não se restringiam à consolidação do acordo simplesmente. Os países almejavam a criação de um órgão mais complexo com normas e princípios que regulamentassem as relações de comércio internacional. Cada país possuía uma meta de negociação e as metas individuais geravam, e ainda geram, conflitos de interesses entre os países na hora das negociações.

Contudo, foi somente na rodada do Uruguai que ficou consolidada a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC). Esse processo se deu através do consenso em ata assinada por 123 países. E em janeiro de 1995, a OMC entrou em vigor. A OMC foi o resultado do desenvolvimento da estrutura formada pelo Gatt. O papel principal da OMC seria intermediar e regulamentar os interesses para que nenhum país saísse lesado nas negociações referentes ao comércio internacional.

3. Organização Mundial do Comércio (OMC)

Segundo Ramos (2004), a Organização Mundial do Comércio (OMC) lida com as regras comerciais entre nações em uma escala global. A diversidade e a complexidade dos países e seus conflitos levaram à necessidade de se criar a OMC. A OMC é o órgão que trata dos regulamentos do comércio internacional. Esses regulamentos são obtidos através do consenso entre os Estados e fundamentados no entendimento de cooperação internacional.

A estrutura legal da OMC engloba as regras estabelecidas pelo antigo Gatt, suas modificações e resultados das negociações passadas. A OMC estabelece a continuidade dos processos de negociações da economia internacional e possui ainda legitimidade e personalidade legal reconhecida por todos os membros, recebendo de cada um a delegação legal necessária para exercer suas funções.

Só poderiam participar da OMC os países que aceitassem na íntegra todos os acordos anteriormente negociados e só seria permitida a adesão à OMC os estados ou territórios aduaneiros separados que tivessem poder de decisão na condução de suas relações comerciais externas.

Os objetivos da OMC estão pautados na postura de seus participantes e nas bases voltadas para o fortalecimento e ampliação das relações internacionais. Sendo assim, a OMC ficou encarregada de coordenar, em níveis multilaterais, as regras de conduta entre os parceiros comerciais atuando como árbitro em nível internacional.

A OMC nasceu de negociações e suas funções estão diretamente relacionadas às negociações. A maior parte de seu trabalho atual vem das negociações de 1986-1994 conhecida como a Rodada do Uruguai. Sendo uma de suas principais funções facilitar a implantação, a administração, a operação, bem como levar adiante os objetivos dos acordos da Rodada do Uruguai e das demais reuniões realizadas depois desta.

Outra função importante da OMC é sempre manter e elaborar os foros multilaterais para as negociações entre os Estados-membros com o objetivo de criar ou modificar acordos

multilaterais de comércio.

A OMC ficou responsável por administrar o entendimento (understanding) sobre as regras e procedimentos advindos de controvérsias entre as partes, ou seja, atuar como árbitro e administrar o Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais (Trade Policy Review Mechanism).

4. A OMC no âmbito de suas negociações

O propósito do sistema é ajudar o comércio a fluir com mais facilidade, pois isso é importante economicamente e é importante também para o bem estar dos países participantes. Isso parcialmente significa remover obstáculos. Também significa que indivíduos, companhias e governos saibam quais são as regras comerciais em todo o globo terrestre, e também, dando-os a confiança que não haverá nenhuma mudança em suas regras comerciais. Em outras palavras, as regras têm que ser transparentes e previsíveis.

Este é um dos lados mais importantes do trabalho da OMC: intermediar as disputas comerciais e solucionar os conflitos de interesses utilizando como base o princípio da Nação Menos Favorecida e a redução das tarifas.

As disputas comerciais geralmente envolvem conflitos de interesses. Os acordos duramente negociados pelo sistema da OMC, geralmente necessitam de interpretação. E a maneira mais harmoniosa para lidar com essas diferenças é através de procedimentos neutros baseados em uma fundação legal concordada anteriormente.

O segundo encontro da OMC, acontecido em Genebra em maio de 1998, incluía as celebrações dos 50 anos do sistema. O Gatt evoluiu ao longo das negociações durante sua existência. A última e a maior delas foi a Rodada do Uruguai (1986-1994), que abriu caminho para a criação da OMC. Mas o Gatt lidava basicamente com comércio de bens, já a OMC e seus acordos agora cobrem comércio e serviços, e intervenções comerciais, criação e *designs* (propriedade intelectual).

5. Os acordos da OMC e seus princípios

Os acordos da OMC são longos e complexos porque eles têm textos legais que englobam uma grande variedade de atividades. Eles lidam com: agricultura, tecidos e vestuário, bancos, telecomunicações, compras governamentais, padrões industriais, segurança de produtos, etc. Mas um número de princípios simples e fundamentais corre por todo esses documentos. Estes princípios são a fundação do sistema multilateral do comércio.

Sob os acordos da OMC, países não podem normalmente discriminar entre países comerciais. Se a um país é dado um favor especial (tais como baixas tarifas alfandegárias para um de seus produtos) logo, o mesmo terá que ser feito a todos os membros da OMC. Esse princípio é conhecido como Nação Mais Favorecida (MFN). É de tamanha importância que este é o primeiro artigo do antigo Gatt, o qual governa comércio de bens. Este artigo é também

uma prioridade do Gats (General Agreement on Trade and Services) juntamente com o Trips (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), embora em cada acordo do artigo este princípio seja citado com pequenas diferenças. Juntos, estes três acordos cobrem as três principais áreas de todo o comércio administrado pela OMC.

Algumas exceções são permitidas. Por exemplo, países que possam preparar um acordo de livre comércio entre eles que aplique somente sobre os bens negociados pelo grupo - discriminando produtos que venham de fora. Ou eles podem dar acessos especiais a países em desenvolvimento a seus mercados. Ou um país pode elevar barreiras contra produtos que possam ser considerados injustamente comercializados por países específicos. Em relação a serviços, países são permitidos, em circunstâncias limitadas, a impor barreiras. Mas o acordo permite essas exceções sob condições rígidas. No geral, significa dizer que no momento que um país baixa suas barreiras comerciais ou abre seu mercado, este tem que fazer o mesmo para todos os bens e serviços a todos parceiros comerciais – sejam ricos ou pobres, fracos ou fortes.

Bens importados e localmente produzidos devem ser tratados igualmente - pelo menos depois que o produto estrangeiro entrou no mercado. O mesmo deve ser aplicado a serviços, também a marcas, direitos autorais e patentes. Esse tratamento nacional também é encontrado nos três principais acordos da OMC (artigo 3, Gatt; artigo 17, Gats e artigo 3, Trips), embora, mais uma vez, eles sejam abordados com certa diferença em cada um dos três. Tratamento nacional aplica-se uma vez que um produto, serviço ou propriedade intelectual tenha entrado no mercado. Portanto, mudar impostos alfandegários de um produto importado não é uma violação do “Tratamento Nacional”, mesmo se produtos localmente produzidos não sejam cobradas taxas equivalentes.

Abaixar as barreiras comerciais é um dos meios mais óbvios de se encorajar o mercado. As barreiras citadas se referem às tarifas e medidas tais como proibição de importados ou quotas que restringem quantidades seletivamente. De tempos em tempos, outros assuntos tais como políticas de taxas cambiais também são discutidas. Desde a criação do Gatt em 1947 houve oito rodadas de negociações comerciais. A nona rodada, conhecida como “Agenda de Doha”, ainda está em discussão. A princípio estas negociações focaram em diminuir tarifas de produtos importados e como resultado das discussões, nos meados dos anos 1990, tarifas de países industrializados caíram abaixo dos 4%.

A OMC permite que países apresentem mudanças gradativas através da “Liberação Progressiva”. Países em desenvolvimento têm um tempo maior para cumprirem estas obrigações.

Às vezes, prometer não aumentar barreiras tarifárias pode ser tão importante quanto diminuí-las, porque as promessas dão aos negócios uma visão mais clara de suas oportunidades futuras. Com estabilidade e previsibilidade, investimentos são encorajados, empregos são criados e consumidores podem usufruir inteiramente dos benefícios da competição - poder de escolha de preços mais baixos. O sistema multilateral de comércio é uma tentativa do governo de criar um ambiente estável e previsível para empresas.

Na OMC, quando países concordam em abrir seus mercados para bens ou serviços,

eles se comprometem a seus acordos. Há momentos em que países taxam importados com tarifas mais baixas que tarifas aplicadas. Esse é o caso de países em desenvolvimento. Em países desenvolvidos, estas taxas são praticamente as mesmas. Os países podem sim mudar estes comprometimentos, mas só depois que negociarem com seus parceiros comerciais, o que significa dizer que eles poderiam ser recompensados por perdas comerciais. Uma das metas alcançadas pela Rodada do Uruguai quanto ao multilateralismo era aumentar o comprometimento nos negócios. Agora, na agricultura têm 100% de seus produtos com tarifas aplicadas. O resultado disso tudo: uma sustentabilidade maior e mais segura no mercado para investidores e o comércio.

Este sistema tenta melhorar a previsibilidade e estabilidade de outros meios também. Uma maneira é desencorajar o uso de quotas e outras medidas para estabelecer limites em quantidade de importados - administrar quotas pode levar a acusações de jogadas injustas. Um outro é fazer com que regras comerciais dos países sejam mais claras e públicas (transparentes) quanto possível. Muitos dos acordos da OMC requerem que países mostrem suas políticas e práticas publicamente dentro de suas fronteiras ou que notifiquem a OMC. Uma vigília regular de políticas comerciais nacional através do Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais promove meios de encorajar a transparência tanto a nível nacional quanto em um nível multilateral.

A OMC muitas vezes é descrita como uma instituição de livre comércio, mas isso não é inteiramente correto. O sistema permite tarifas e, em circunstâncias limitadas, outras formas de proteção. Precisamente, é um sistema dedicado a uma livre, justa competição. As regras da “não-discriminação” e “tratamento nacional” foram desenvolvidas para assegurar justas condições de comércio. O mesmo se aplica às regras de anti-dumping (exportar a um preço de custo menor para conseguir uma fatia no mercado) e aos subsídios. Os assuntos são complexos, e as regras tentam estabelecer o que é justo ou não, e como governos podem responder, em particular como mudando impostos adicionais de importados calculados para compensar prejuízos causados por práticas injustas.

Muitos dos outros acordos da OMC focam na competição justa: na agricultura, propriedade intelectual e serviços, por exemplo. Acordos em procurações governamentais (um acordo multilateral que é assinado por alguns dos membros da OMC) estendem regras de competições para compras governamentais em muitos países. E assim por diante.

O sistema da OMC contribui para o desenvolvimento. Por outro lado, países em desenvolvimento precisam de flexibilidade no tempo dado para que se adaptem aos acordos do sistema. E os próprios acordos herdam medidas do antigo Gatt que permite assistência especial e concessões comerciais a países em desenvolvimento.

Mais de três quartos dos membros da OMC são países em desenvolvimento ou com transições econômicas de mercado. Durante os sete anos e meio da Rodada do Uruguai, mais de 60 destes países implementaram seus programas de liberação autonomamente. Ao mesmo tempo, países em desenvolvimento e economias em transição estiveram muito mais ativos e

influentes na Rodada do Uruguai do que em qualquer outra rodada anterior, e eles são ainda mais influentes na atual Rodada de Doha.

Ao final da Rodada do Uruguai, países em desenvolvimento estavam muito mais preparados para lidar com obrigações do que países desenvolvidos. Mas os acordos lhes deram períodos de transição para se ajustar à mais desconhecida, e talvez, a mais difícil das provisões da OMC - particularmente para os mais pobres, países menos desenvolvidos. Uma decisão ministerial adotada no final de uma rodada diz que países com vantagens devem acelerar o compromisso de acesso ao mercado aos bens exportados por países menos desenvolvidos, e procura aumentar a assistência técnica a eles. Recentemente, países desenvolvidos têm começado a aceitar quase todos os produtos livres de impostos de países menos desenvolvidos. Em tudo isso, os membros da OMC ainda estão em um processo de aprendizagem. A atual Rodada de Doha inclui preocupações de países em desenvolvimento sobre as dificuldades que eles encontram em implementar os acordos da Rodada do Uruguai.

6. A abertura comercial e o crescimento econômico

O caso econômico para um comércio aberto baseado em acordos multilaterais é simples o suficiente e baseia-se amplamente num bom senso comercial. Mas ele também é justificado por evidências: a experiência comercial do mundo e seu crescimento econômico desde a Segunda Guerra Mundial.

Tarifas de produtos industrializados têm caído significativamente e mantêm suas médias na casa dos 5% em países industrializados. Durante os primeiros 25 anos após a Segunda Guerra, o crescimento econômico mundial manteve uma média de 5% por ano, que foi parcialmente causado pelo resultado das baixas barreiras comerciais. Após este período o mundo vivenciou um crescimento de 8% ao ano. Informações estatísticas mostram uma ligação direta entre um comércio livre e um crescimento econômico.

Teorias econômicas apontam fortes indícios de que países, incluindo os mais pobres, têm bens - humanos, industriais, naturais e financeiros - o qual empregam para produzir bens para seus mercados internos e competir no mercado externo. Economistas nos dizem que podemos beneficiar quando estes bens e serviços são produzidos quando o pensamos no conceito de “vantagem comparativa” que diz que uns países prosperam primeiramente quando tiram proveito de seus bens concentrando-se em que podem produzir de melhor, em outras palavras, Políticas de Comércio Liberal - políticas que permitem o fluxo de bens e serviços - apuram a competição, motivam a inovação e criam sucesso. Eles multiplicam os resultados de produzir os melhores produtos, com o melhor design e o melhor preço.

Mas o sucesso no comércio não é estático. A habilidade de competir bem com determinados produtos pode mudar à medida que o mercado muda ou novas tecnologias permitem uma produção de produtos mais baratos e de melhor qualidade. Produtores são encorajados a se adaptarem gradativamente para que possam focar em novos produtos, encontrar um novo

“nicho” em suas áreas ou buscarem novos mercados.

A experiência mostra que a competitividade pode mudar mesmo entre países. Um país que possa ter usufruído vantagens por causa de sua mão de obra barata ou por ter tido bons suprimentos de recursos naturais, pode tornar-se não competitivo à medida que a economia se desenvolve.

Entretanto, com estímulo a uma economia aberta, o país pode tornar-se competitivo com outros produtos e serviços. Isso normalmente é um processo gradativo, pois a tentação para prevenir o desafio da competição de produtos importados está sempre presente. E governos mais ricos são bem mais capazes de ligar a sirene do protecionismo, para um ganho político em curto prazo - através de subsídios, políticas legítimas de proteção ambiental ou de proteção a consumidores mascarando uma tentativa de proteger os produtores.

Protecionismo leva produtores a suprir de forma ineficiente consumidores com produtos desatualizados e que já não são atrativos. No fim, fábricas fecham e empregos são perdidos e se, em outras partes do mundo, governos seguem a mesma política, mercados contraem e a atividade econômica mundial é diminuída.

Um dos objetivos que governos trazem às negociações da OMC é de prevenir que sejam levados ao protecionismo que se torna autodestrutivo e desanimador.

7. A agenda de Doha

A OMC inaugurou a atual rodada de negociações na 4ª conferência ministerial em Doha, no Qatar, em dezembro de 2001. Esta rodada era para ser uma ambiciosa tentativa de fazer com que a globalização fosse mais abrangente e ajudasse os países mais pobres, principalmente eliminando barreiras e subsídios de fazendeiros. A agenda inicial incluía tanto liberalização comercial, quanto a confecção de novas regras, apoiadas por compromissos de reforçar a assistência substancial a países em desenvolvimento. As negociações foram repletas de controvérsias e nenhum acordo foi fechado apesar de intensas negociações em outras conferências ministeriais e em outras seções. Desacordos ainda continuarão sobre vários temas chaves, como agricultura. Durante a rodada de Doha, o governo americano acusou o Brasil e Índia de serem inflexíveis e de impedirem a entrada de produtos agrícolas. O presidente brasileiro, Luiz Inácio Lula da Silva, respondeu às críticas argumentando que o processo somente seria alcançado se os países mais ricos (especialmente os EUA e países da União Europeia) fizessem cortes mais profundos em seus subsídios agrícolas e mais adiante abrissem seus mercados para produtos agrícolas.

O pacote de acordos de julho de 2008, ainda dentro da Agenda de Doha, tinha como objetivo imediato entrar em acordo quanto às “modalidades” de acesso ao mercado de bens agrícolas e não agrícolas, às fórmulas e outros métodos usados para cortar tarifas e subsídios agrícolas juntamente com uma variedade de assuntos relacionados. O acordo quanto às “modalidades” determinaria a escala de cortes de tarifas em milhares de produtos industriais e

agrícolas, tanto quanto aos futuros níveis de subsídios agrícolas para países membros da OMC.

8. Conclusão

Ao longo dos séculos o mundo vem passando por transformações sem precedentes. Os avanços tecnológicos, a possibilidade de comunicação em tempo real, as facilidades com transporte estão dando uma nova forma ao mundo. Em grande parte, isso se deve à estrutura de comércio internacional e aos interesses estabelecidos entre os países participantes desse tipo de comércio. Interesses que vão desde o lucro da empresa à reestruturação socioeconômica mundial.

Para que esses interesses fossem pautados, discutidos, negociados e regulamentados houve a necessidade da criação de mecanismos de ordem mundial. A partir de meados do século XX, o Gatt foi o principal órgão para realização das negociações e acordos entre países, porém a necessidade de regulamentação persistiu até a criação da OMC.

Os impasses gerados pelos conflitos de interesses entre as nações sempre irão existir. A existência de um órgão que faça a intermediação desses conflitos é de fundamental importância, pois a necessidade de comercialização é vital devido à interdependência econômico-produtiva entre as nações. Principalmente quando se trata da redução dos subsídios dos setores de produção doméstica e agricultura em prol dos países em desenvolvimento.

A OMC é administrada por membros governamentais e as decisões são tomadas por ministros - os quais se encontram no mínimo uma vez a cada dois anos - embaixadores ou a delegação encarregada que se encontram em genebra. As decisões são normalmente acertadas através de um consenso. Em relação a isso, a OMC é diferente de outras organizações internacionais, como o Bird e o FMI, pois os poderes não são delegados a uma banca de diretores ou os organizadores da organização.

Quando as regras da OMC impõem medidas disciplinares a outros países, estas são reforçadas pelos próprios membros sob procedimentos negociados anteriormente. Mas estas sanções são impostas por países contratantes e autorizadas pelos membros em um todo.

Alcançar decisões por consenso dentre 150 países contratantes pode ser tarefa difícil, mas uma vez alcançadas estas são mais aceitas por todos os membros e apesar da dificuldade, alguns acordos notáveis foram aceitos.

Ou seja, na OMC todos os países se tornaram membros através de negociações, e para isto deve haver um balanço entre direitos e deveres. Abrir os mercados e seguir regras foram compromissos acordados para que sempre se tenha clareza e a previsibilidade que o mercado internacional busca. De forma sucinta, a OMC é uma organização importantíssima para que tenha maior integração e ampliação comercial entre os países participantes da organização sem que se tenha imposição ou favorecimento entre as partes.

Referências

BELLUZZO, Luiz G. M. O declínio de Bretton-Woods e a emergência dos mercados ‘globalizados’. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 4, 1995.

HOBBSBAWM, E. J. *A era do capital: 1848-1875*. Tradução de Luciano Costa Neto. 8. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1996.

RAMOS, Ronaldo J. Souza et al. *Comércio exterior - teoria e gestão*. São Paulo: Atlas, 2004.

TAVARES, M. C. Globalização e Estado Nacional. *Conjuntura Econômica*, FGV Caderno 50 Anos de Conjuntura Econômica, p. 23-38, nov. 1997.