



FIESP
CIESP

Manual de Negociações Internacionais

MANUAL DE NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS



FEDERAÇÃO E CENTRO DAS INDÚSTRIAS
DO ESTADO DE SÃO PAULO

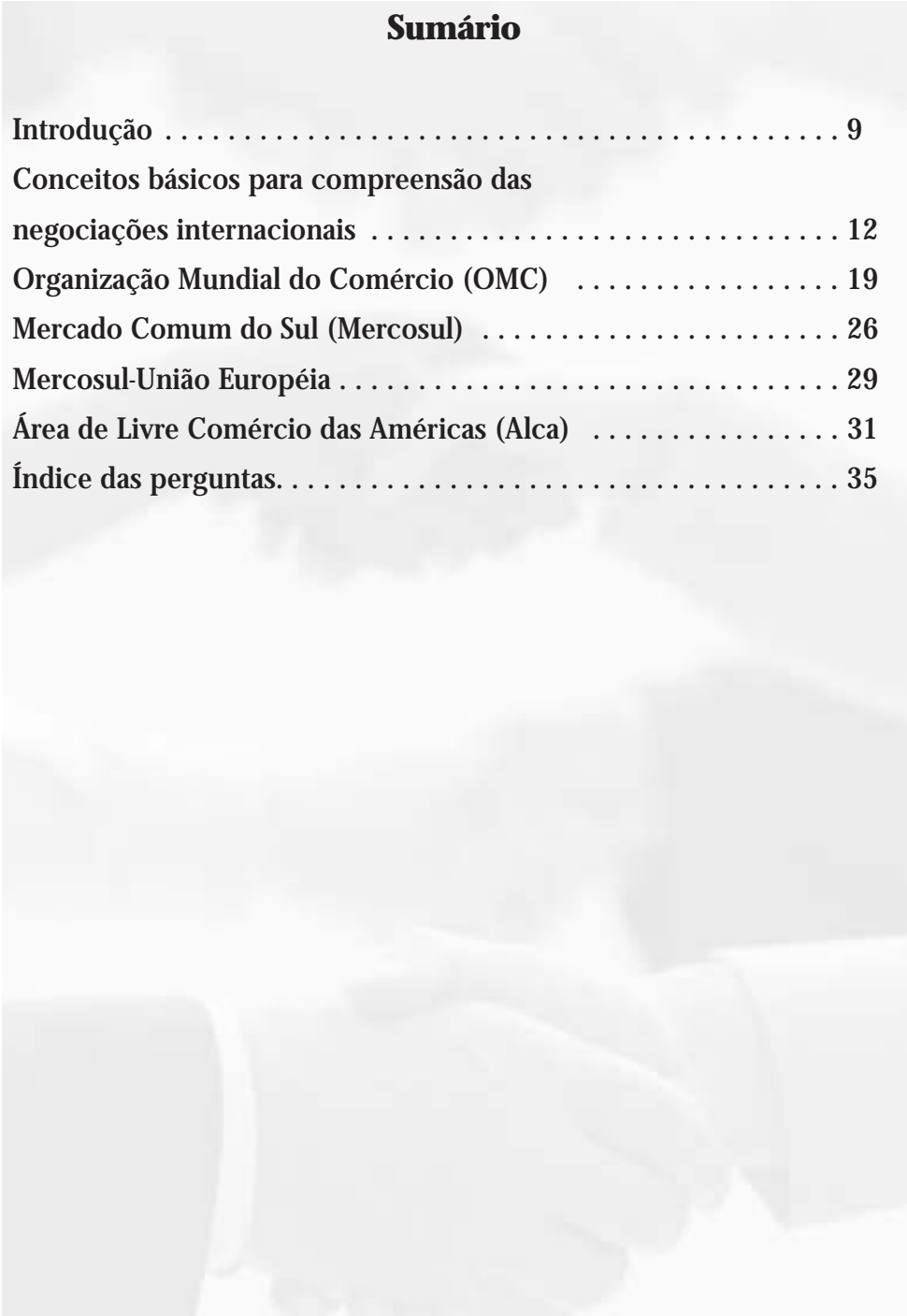
DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
E COMÉRCIO EXTERIOR – DEREK

GERÊNCIA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
E COMÉRCIO EXTERIOR

junho/2003

Sumário

| | |
|--|-----------|
| Introdução | 9 |
| Conceitos básicos para compreensão das negociações internacionais | 12 |
| Organização Mundial do Comércio (OMC) | 19 |
| Mercado Comum do Sul (Mercosul) | 26 |
| Mercosul-União Européia | 29 |
| Área de Livre Comércio das Américas (Alca) | 31 |
| Índice das perguntas. | 35 |



Índice

Introdução

| | |
|--|----|
| 1. O que são e para que servem as Negociações Comerciais Internacionais? | 9 |
| 2. Quais são as vantagens de o Brasil participar das Negociações Internacionais? | 9 |
| 3. Quais são as negociações de maior interesse para a Indústria Brasileira? | 10 |
| 4. Por que as Negociações Internacionais são importantes para sua empresa? | 10 |
| 5. Quem é o responsável pelas Negociações Internacionais no Brasil? | 11 |
| 6. Qual é o papel da FIESP/CIESP nos processos de negociação? | 11 |
| 7. Como a FIESP/CIESP pode ajudar a sua empresa? | 11 |

Conceitos básicos para compreensão das Negociações Internacionais

| | |
|---|----|
| 8. O que é a liberalização comercial? | 12 |
| 9. Como são feitas as negociações para liberalização comercial? | 12 |
| 10. O que são os princípios gerais das negociações? | 13 |
| 11. Quais são os assuntos que geralmente são negociados? A negociação é diferente, conforme o assunto? | 13 |
| 12. O que significa negociar acesso a mercados? | 13 |
| 13. O que são métodos e modalidades? | 14 |
| 14. O que são listas positivas e negativas? | 15 |
| 15. Como são elaboradas as listas de ofertas dos países? | 15 |
| 16. O que é desgravação tarifária? | 15 |
| 17. O que são barreiras não-tarifárias ao comércio? | 16 |
| 18. Quais são os outros usos das barreiras não-tarifárias? | 16 |
| 19. O que são barreiras técnicas e regulamentação sanitária e fitossanitária? | 16 |
| 20. O que é regra de origem? | 17 |
| 21. O que é subsídio? | 17 |
| 22. O que é dumping? | 18 |
| 23. O que são medidas compensatórias e direitos anti-dumping? | 18 |
| 24. O que são salvaguardas? | 18 |
| 25. O que é propriedade intelectual? | 18 |
| 26. O que são procedimentos aduaneiros e facilitação de comércio? | 19 |

Organização Mundial do Comércio (OMC)

| | |
|---|----|
| 27. O que é a OMC e como se estrutura? | 19 |
| 28. Quais são os acordos constitutivos da OMC e seus princípios fundamentais? | 20 |
| 29. O que significa implementação? | 21 |
| 30. O que são tarifas consolidadas e tarifas aplicadas? | 21 |
| 31. Como são regulamentados serviços e investimentos? | 21 |
| 32. Como a OMC trata da propriedade intelectual? | 22 |
| 33. Como as decisões tomadas na OMC afetam a minha empresa? | 22 |
| 34. Como os governos podem proteger indústrias que consideram vulneráveis? | 22 |
| 35. Como um país pode impedir as exportações de bens não-agrícolas de outro? | 23 |
| 36. O que acontece se há restrições abusivas à importação por parte de um país? | 23 |
| 37. Como são resolvidos os conflitos entre países na OMC? | 23 |
| 38. Como funciona o mecanismo de solução de controvérsias? | 24 |
| 39. Como a OMC relaciona-se com a Alca, o Mercosul e outros processos de integração regional? | 24 |
| 40. O que são as rodadas de negociação? | 25 |
| 41. Quais os princípios da negociação na Rodada de Doha? | 25 |
| 42. O que está em negociação na Rodada de Doha? | 25 |
| 43. O que são as questões de implementação? | 25 |
| 44. Quais são os principais desafios que o Brasil enfrenta nas negociações? | 26 |

Mercado Comum do Sul (Mercosul)

| | |
|---|----|
| 45. O que é o Mercosul e como está estruturado? | 26 |
| 46. Qual o atual estágio da Tarifa Externa Comum (TEC)? | 27 |
| 47. O que tem sido feito recentemente para aprofundar a integração regional? | 27 |
| 48. Quais são os acordos externos do Mercosul? | 28 |
| 49. Como são solucionados os conflitos comerciais entre os membros do Mercosul? | 28 |

Mercosul-União Européia

| | |
|---|----|
| 50. Como é o relacionamento entre o Mercosul e a União Européia? | 29 |
| 51. Como estão estruturadas as negociações governamentais e empresariais entre os dois blocos? | 29 |
| 52. Quais são os principais obstáculos para a implementação do Acordo Bi-Regional em acesso a mercados para bens agrícolas e industriais? | 30 |
| 53. Quais são os principais obstáculos para a implementação do acordo em investimentos e serviços? | 30 |
| 54. Qual é a agenda negociadora até 2005? | 30 |

Área de Livre Comércio das Américas (Alca)

| | |
|---|----|
| 55. O que é a Alca e como está estruturada? | 31 |
| 56. Quais são os princípios da negociação? | 31 |
| 57. Quais são os 9 grupos de negociação? | 31 |
| 58. Quais são os 4 comitês especiais? | 32 |
| 59. Qual é a agenda negociadora até 2005? | 32 |
| 60. Como a Alca pode afetar a minha empresa? | 32 |
| 61. Quais são os principais riscos e oportunidades para o Brasil nas negociações da Alca? | 32 |
| 62. Qual é o papel do Mercosul nas negociações da Alca? O que significa 4+1? | 33 |
| 63. Como os Estados Unidos posicionam-se em relação à Alca? | 33 |
| 64. Quais são as barreiras mais importantes que os produtos brasileiros enfrentam para ter acesso ao mercado dos EUA? | 34 |
| 65. O que é o TPA e quais são as suas características? | 34 |

Apresentação

Prezado Companheiro da Indústria,

O processo de interdependência econômica do mundo contemporâneo impõe grandes desafios ao Brasil e ao seu setor produtivo. Chegou o momento de negociar com habilidade e competência para se alcançar vantagens reais que assegurem a expansão do comércio externo e o desenvolvimento. Para isso é necessário que todos possam compreender a complexidade e a amplitude dos temas que compõem a pauta do comércio internacional.

Além da OMC - Organização Mundial do Comércio, que é o grande foro internacional de discussão e determinação das regras de liberalização comercial, ocorrem simultaneamente outros processos de integração regional para formação de áreas de livre comércio pelo mundo afora. A Área de Livre Comércio das Américas, a ALCA, e o processo de negociação de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a União Européia são apenas dois entre os vários foros de negociação em que nosso país está envolvido.

Há muito o que estudar e aprender. Devemos evitar as discussões superficiais do “a favor” ou “contra” e buscarmos aprofundamento na análise dos temas do livre comércio para os diferentes setores produtivos. A indústria do Brasil e a indústria de São Paulo já estão trabalhando nos processos de integração e liberalização comercial para se posicionar com inteligência e com uma ampla e firme base de informação confiável.

Este manual pretende ser um ponto de apoio a todos aqueles que buscam esclarecimentos iniciais sobre temas básicos do comércio internacional e das negociações internacionais. São perguntas e respostas para iniciantes e iniciados.

Estaremos atentos às vantagens e aos riscos do processo de liberalização comercial. Vamos em frente. Há muito trabalho a fazer.

Horacio Lafer Piva
Presidente da FIESP

O presente manual busca apresentar todo o conteúdo básico para a compreensão das negociações internacionais de que o Brasil participa. Está dividido em seis seções temáticas, sendo duas introdutórias e as demais voltadas a cada negociação. As palavras e expressões em **negrito** possuem uma pergunta específica que esclarece o seu conceito.

Esperamos ajudá-lo na tarefa de estimular o desenvolvimento e a conscientização da Indústria do Brasil e de São Paulo. Boa leitura!

Introdução

1. O que são e para que servem as Negociações Comerciais Internacionais?

As negociações comerciais internacionais são foros em que diversos países reúnem-se para discutir novas regras para o comércio de produtos e serviços. As negociações servem sobretudo para possibilitar a **liberalização do comércio** entre os países e para garantir um ambiente mais seguro para produtores e investidores.

2. Quais são as vantagens de o Brasil participar das Negociações Internacionais?

As vantagens obtidas pelo Brasil são concentradas sobretudo na possibilidade de fazer valer os seus interesses no resultado das negociações. Esses interesses relacionam-se com a maior abertura dos mercados aos produtos brasileiros por meio da redução tarifária e da eliminação de **subsídios e apoio interno** dados pelos países desenvolvidos a seus produtores, em especial no setor agrícola. Essas medidas retiram injustamente a competitividade dos produtos do Brasil nos mercados internacionais e inviabilizam as exportações do País. Além disso, por meio das negociações internacionais é possível obter compromissos de outros países quanto a **normas anti-dumping, sobre salvaguardas e medidas compensatórias e normas técnicas, sanitárias e fitossanitárias**, para que haja maior compatibilidade entre os sistemas existentes, restringindo abusos na aplicação desses regulamentos.

O Brasil também experimenta vantagens por meio das negociações internacionais na medida em que a sua condição de país em desenvolvimento é reconhecida pelas nações desenvolvidas. Faz parte dos princípios das negociações internacionais o reconhecimento de que países em desenvolvimento devem fazer concessões menores que outros países, uma vez que seus setores produtivos não estão preparados para enfren-

tar condições de concorrência extrema. Assim, os prazos para liberalização, por exemplo, poderão ser maiores do que os aplicados para países desenvolvidos, podendo haver mecanismos para a proteção de setores industriais nascentes.

As vantagens para o Brasil oriundas das negociações resumem-se na possibilidade de criação de um ambiente mais seguro para as exportações brasileiras, por meio da criação de instrumentos que restrinjam os abusos contra seus produtos e serviços, assegurando as preferências tarifárias concedidas por outros países.

3. Quais são as negociações de maior interesse para a Indústria Brasileira?

Os interesses da indústria brasileira encontram-se fundamentalmente na rodada de negociações da Organização Mundial do Comércio (OMC), nas negociações para o estabelecimento da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) e para a área de livre comércio bi-regional entre Mercosul e União Européia. Em cada uma dessas instâncias, diversos temas de interesse para a indústria são discutidos, tais como: a abertura dos mercados para produtos manufaturados e agrícolas, serviços, compras governamentais, investimentos, novas disciplinas para a propriedade intelectual, regras de origem, defesa da concorrência, entre outros.

4. Por que as Negociações Internacionais são importantes para sua empresa?

As negociações internacionais abrem os mercados mundiais aos produtos estrangeiros e estabelecem regras sobre a produção, a concessão de subsídios e apoio interno, os direitos de propriedade intelectual, a realização de investimentos e outros assuntos, que são obrigatórias para todos os países que delas participem. Tais negociações têm impacto direto sobre a indústria, porque criam oportunidades para a entrada de produtos importados e para maior concorrência no mercado interno e possibilitam o aumento das exportações. Nesse sentido, é de grande importância que o empresariado intervenha firmemente nesse processo, para garantir o equilíbrio entre as concessões feitas e as vantagens recebidas.

5. Quem é o responsável pelas Negociações Internacionais no Brasil?

No Brasil, as negociações internacionais são conduzidas pelo Governo Federal, por meio de representantes oficiais dos Ministérios das Relações Exteriores, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, da Agricultura, da Saúde, da Fazenda e do Planejamento. As entidades ligadas ao empresariado e às universidades e centros de pesquisa também cooperam com o governo, respondendo a consultas e encaminhando suas posições e interesses.

6. Qual é o papel da FIESP/CIESP nos processos de negociação?

A FIESP/CIESP atua nas negociações internacionais de duas formas complementares. Em primeiro lugar, a FIESP/CIESP é membro ativo da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), entidade que congrega confederações, federações, associações e empresas e que busca servir como interlocutor entre o governo e o empresariado. Na CEB são discutidos todos os temas de interesse das negociações, para a elaboração de uma posição uniforme dos setores produtivos sobre esses assuntos. A FIESP/CIESP é membro da CEB e tem atuado fortemente na defesa dos interesses da indústria do estado, em especial na elaboração das listas de ofertas de produtos para serem encaminhadas ao governo.

Por outro lado, a FIESP/CIESP realiza um trabalho de conscientização da indústria do estado sobre a estrutura, a evolução e as conseqüências das negociações comerciais internacionais em que o Brasil está inserido, por meio de palestras na Capital e nos CIESPs, e por meio de consultas aos sindicatos. Além disso, a FIESP/CIESP participa de foros empresariais dedicados à discussão das negociações da Alca (Foro Empresarial das Américas) e do Acordo Mercosul-União Européia (Mercosur-European Union Business Forum – MEBF).

7. Como a FIESP/CIESP pode ajudar a sua empresa?

A FIESP/CIESP realiza trabalho sistemático de conscientização dos associados por meio de palestras/debates realizados no edifício-sede e nos CIESPs. Qualquer associado pode entrar em contato com a Gerência de Relações Internacionais para solucionar dúvidas sobre as negociações internacionais.

Além disso, a FIESP/CIESP realiza o monitoramento das negociações, relatado periodicamente no Encarte Internacional do Jornal FIESP/CIESP, também disponível no

site www.fiesp.com.br/relacoes_internacionais. Por outro lado, a FIESP/CIESP, a partir da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), realiza consultas aos sindicatos sobre diversos pontos relevantes das negociações. Procure o seu sindicato para obter informações sobre os cronogramas e relatórios de decisões relevantes nas negociações.

Conceitos básicos para compreensão das Negociações Internacionais

8. O que é a liberalização comercial?

A liberalização comercial é a concessão de maior abertura dos mercados nacionais ao comércio com outros países. A liberalização comercial é o objetivo fundamental da **Organização Mundial do Comércio (OMC)**. Ela é realizada por meio da redução nas tarifas de importação de um dado produto, por exemplo. A legislação poderá ter objetivos mais ambiciosos, visando à integração regional pela criação de uma área de livre comércio (em que os bens poderão ser comercializados entre os países do bloco sem quaisquer tarifas, como se pretende na **Alca**), uma união aduaneira (em que, além disso, há a utilização de uma tarifa externa comum no comércio com países de fora do bloco, como no **Mercosul**), ou um mercado comum (sendo esse o passo final, com a livre circulação de pessoas e de capitais, bem como a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, como na União Européia).

9. Como são feitas as negociações para liberalização comercial?

As negociações são discussões entre os representantes oficiais dos países-membros com o objetivo de assinar acordos liberalizando o comércio. Elas são feitas em torno de grupos de trabalho, divididos segundo assuntos específicos, tais como **acesso a mercados** ou agricultura, por exemplo. Esses grupos são compostos por representantes de cada um dos países, e são responsáveis pela elaboração de um acordo. Para que se chegue a esse acordo, cada grupo deve seguir um cronograma e trabalhar segundo certos **princípios gerais** que orientam todas as conversas, estabelecidos por consenso entre os países participantes. Um rascunho do acordo vai sendo trabalhado pelos países até que se chegue a um consenso final quanto ao seu conteúdo. Além disso, nas negociações para **acesso a mercados**, cada país tem uma lista de ofertas, em que estabelece os setores que serão abertos e o modo como isso será feito.

10. O que são os princípios gerais das negociações?

Os princípios são as regras gerais que valem para todos os grupos de negociação, e que deverão estar presentes em todos os acordos. Cada negociação internacional pode ter um conjunto de princípios diferente das outras. Por exemplo, pode ser determinado que, para um país aceitar e se beneficiar de um acordo, possa ser obrigado a aceitar todos os outros que foram preparados na mesma negociação. Assim, para que um acordo seja aceito, todos os outros também devem ser. Esse princípio é denominado *single undertaking* (“compromisso único”), aplicado às negociações da OMC e da Alca. Um outro exemplo seria determinar que os países em desenvolvimento recebam mais benefícios ou menos obrigações que os outros, o que se denomina *tratamento especial e diferenciado*, também aplicado às negociações da OMC e Alca.

11. Quais são os assuntos que geralmente são negociados? A negociação é diferente, conforme o assunto?

Hoje, nas negociações de que o Brasil faz parte, o que se negocia é **acesso a mercados**, serviços, agricultura, investimentos e compras governamentais. Para esses casos, dois tipos de texto são negociados ao mesmo tempo: o primeiro é o acordo, com regras gerais. O segundo, que cada país deve preparar, é a sua lista de ofertas. Nessas listas estão as tarifas, prazos, limitações às legislações internas que, por exemplo, o Brasil oferece aos outros para conseguir abertura em setores que nos interessam. Tudo isso é feito por meio de **listas positivas ou negativas**. Para orientar esse trabalho, os países determinam antes como serão as **modalidades**.

Outros temas que o Brasil negocia atualmente são o mecanismo de **solução de controvérsias** (conflitos surgidos entre os países pelos direitos oriundos dos acordos), **propriedade intelectual**, **anti-dumping**, **subsídios e medidas compensatórias e defesa da concorrência**. Para esses temas, no geral, o que se negocia é apenas o texto de um acordo.

12. O que significa negociar acesso a mercados?

Negociar acesso a mercados significa debater como os mercados domésticos para bens industriais e agrícolas serão abertos. Em acesso a mercados também incluem-se temas **regras de origem**, **barreiras técnicas ao comércio**, **procedimentos aduaneiros**, etc.

13. O que são métodos e modalidades?

São as regras que orientarão as ofertas. Eis alguns temas abordados em métodos e modalidades:

- produtos ou serviços em negociação (todo o universo ou apenas alguns itens);
- tarifa-base para o início da desgravação (se a **aplicada** numa determinada data ou a **consolidada** na OMC), no caso das modalidades para **acesso a mercados**;
- no caso das negociações em serviços, o ponto de partida das negociações (se serão os compromissos de liberalização firmados na OMC ou as regulamentações nacionais aplicadas);
- no caso de negociações em acesso a mercados para bens, a forma de redução tarifária e eventuais produtos excluídos dessa regra. Essa redução poderá ser por meio de uma fórmula ou tabela. O exemplo abaixo, retirado do Tratado de Assunção, que deu origem ao Mercosul, ilustra a questão:

Tabela 1 – Percentuais de desgravação tarifária entre 1991 e 1994

| Data | Percentual de Desgravação |
|----------|---------------------------|
| 30/06/91 | 47 |
| 30/12/91 | 54 |
| 30/06/92 | 61 |
| 31/12/92 | 68 |
| 30/06/93 | 75 |
| 31/12/93 | 82 |
| 30/06/94 | 89 |
| 30/12/94 | 100 |

- tratamento especial e diferenciado aplicado a países em desenvolvimento e economias menores;
- tratamento dado a **quotas, salvaguardas, subsídios, apoio interno e barreiras não tarifárias**;

- forma como as ofertas serão feitas (se serão num esquema bilateral, ou cada país fará uma oferta válida para todos os demais);
- tipo de **listas de ofertas** a serem apresentadas (**positivas ou negativas**); e
- as datas para apresentação das ofertas.

14. O que são listas positivas e negativas?

Listas são o conjunto de produtos/serviços a serem apresentados para liberalização. Elas são apresentadas por cada país nas negociações. Se cada país desejar colocar na sua lista todos os produtos que serão liberalizados, o que não constar estará fora das negociações e essa será uma lista positiva. Se a lista contiver apenas o que não puder ser negociado, deixando o resto para ser liberalizado, será uma lista negativa.

15. Como são elaboradas as listas de ofertas dos países?

Cada país consulta seus setores produtivos para saber quais produtos ou serviços são sensíveis, ou seja, cujas importações não podem ser liberalizadas, e quais são suficientemente competitivos para suportar a concorrência de produtos/serviços estrangeiros. Esse trabalho, no Brasil, é feito principalmente pela Coalizão Empresarial Brasileira (CEB). A partir das respostas dadas, os governos coordenam suas listas e as apresentam nos prazos estabelecidos. No decorrer das negociações, essas listas são revisadas, melhoradas e reapresentadas aos outros países.

16. O que é desgravação tarifária?

Desgravação tarifária é a progressiva diminuição das tarifas de um país em vista dos compromissos que tenha assumido nas negociações comerciais internacionais. Essa redução pode se dar por progressivas diminuições ao longo dos anos ou de uma só vez. Pode, ainda, ser produto a produto ou igual para uma mesma categoria de produtos, de acordo com a **modalidade** aplicada. Por exemplo, a desgravação tarifária feita no âmbito do Mercosul segue o quadro disposto na pergunta 13. Entretanto, segundo o Tratado de Assunção, cada país-membro poderia apresentar uma lista de produtos correspondente às suas exceções a essa regra geral, cujas tarifas seriam reduzidas mais lentamente.

17. O que são barreiras não-tarifárias ao comércio?

Qualquer governo pode estabelecer **normas e regulamentos técnicos**, bem como **normas sanitárias e fitossanitárias** (aplicável a espécies vegetais importadas) que, na prática, impeçam a importação de certos produtos. Pode, também, tornar mais difíceis os procedimentos ou impor quotas de importação, por país ou por produto. Todas essas práticas correspondem a barreiras não-tarifárias.

18. Quais são os outros usos das barreiras não-tarifárias?

As barreiras não-tarifárias têm sido usadas por muitos países como instrumento protecionista para dificultar as exportações de outros países. Por essa razão, torna-se necessária a análise detalhada das justificativas e dos efeitos de distorção do comércio presentes nessas barreiras.

19. O que são barreiras técnicas e regulamentação sanitária e fitossanitária?

Barreiras técnicas são aquelas produzidas por normas e/ou regulamentos técnicos aplicados pelos países. Regulamentos técnicos são conjuntos de regras elaborados pelos governos cujo cumprimento é obrigatório. Normas técnicas são padrões elaborados por agentes privados, como a ISO (International Organization for Standardization), de cumprimento voluntário. Para atestar o cumprimento de normas e regulamentos, são utilizados os procedimentos de avaliação de conformidade feitos, por exemplo, por laboratórios e entidades privadas.

Essas normas e regulamentos existem para garantir e harmonizar a qualidade, segurança e as especificações dos produtos a serem importados, podendo transformar-se em barreiras por estabelecer, por exemplo, procedimentos excessivamente burocráticos para evitar importações.

Regulamentação sanitária e fitossanitária corresponde às normas aplicáveis aos produtos importados para proteger (i) a vida humana ou animal de doenças transmitidas por alimentos, (ii) a saúde humana de doenças transmitidas por animais ou plantas, e (iii) animais e plantas de pestes e doenças.

20. O que é regra de origem?

São as normas aplicadas para verificar a verdadeira origem de um produto. São importantes porque os governos utilizam-se dessas regras para aplicar **medidas compensatórias, direitos anti-dumping, salvaguardas**, quotas de importação de têxteis e tarifas preferenciais concedidas a outros países por meio de acordos. Regras de origem, assim, podem ser elaboradas por cada país, para essas finalidades, ou dentro de acordos para a liberalização do comércio, de forma a garantir que as preferências concedidas a um país não sejam aproveitadas por outro. Acordos como o Mercosul e o Nafta (entre Estados Unidos, México e Canadá) possuem suas próprias regras de origem.

Para aferir a procedência de um produto e aplicar as tarifas preferenciais, considera-se primeiro o fato de o produto ter sido totalmente obtido com materiais oriundos de países-membros do acordo em questão. Nessas circunstâncias, o produto está qualificado a receber tratamento preferencial. Se, por outro lado, contiver uma porção importada de fora do acordo, ainda é possível receber o mesmo tratamento, desde que o produto cumpra certos requisitos. As condições para a concessão das preferências tarifárias seguem três métodos distintos, sendo que cada acordo pode optar por um ou por uma combinação deles: (i) conteúdo regional mínimo, ou a presença de um mínimo de valor agregado por países-membros do acordo no valor final do produto; (ii) salto tarifário, ou a transformação das matérias-primas que possibilite a sua mudança de classificação tarifária no produto final; e (iii) operação suficiente, ou a existência de transformação efetiva das matérias-primas importadas.

21. O que é subsídio?

Subsídios são benefícios concedidos pelo governo a determinados setores, por meio da transferência de recursos, isenção de tributos ou aquisição de bens a preços não-comerciais. Nem todos os subsídios são condenados, mas somente aqueles que injustamente prejudicam produtores competitivos e diminuem a eficiência da produção global, como os direcionados ao aumento das exportações ou do consumo de bens nacionais em relação aos importados.

Os subsídios se dividem em proibidos, acionáveis (que são permitidos, mas, se causarem prejuízo a outros países, podem ser objeto de retaliação) e não-acionáveis. Em geral, nos dois primeiros casos, os países podem impor medidas compensatórias por si mesmos ou podem trazer a questão para ser julgada por uma outra parte.

22. O que é dumping?

Dumping é o uso de certas medidas para tornar o preço do produto importado menor no país de destino do que no de origem. O dumping pode ser resultado, por exemplo, da utilização, pelos governos, de leis fracas, que permitam a destruição do meio ambiente para baratear a produção. Com isso, o produtor pode diminuir o preço de seus produtos nos mercados externos e prejudicar as indústrias de outros países.

23. O que são medidas compensatórias e direitos anti-dumping?

São as medidas que os governos podem tomar quando, respectivamente, percebem que há a utilização injusta de subsídios ou a prática de dumping por outros países. Essas medidas podem levar, por exemplo, ao aumento das tarifas alfandegárias do produto em questão.

24. O que são salvaguardas?

Aos governos é aberta a possibilidade de, após investigação pelas autoridades governamentais em que se verifique que (i) um determinado produto tem sido importado em quantidades crescentes e (ii) isso prejudica grande parte da produção nacional de artigos concorrentes, proceder à aplicação de salvaguardas. Isso significa que os governos poderão temporariamente aumentar as tarifas incidentes sobre produtos estrangeiros concorrentes ou impor quotas de importação a esses produtos, mas somente para promover ajustes que aumentem a competitividade do setor nacional atingido. O governo em questão, além disso, deverá oferecer compensações aos outros países prejudicados pela aplicação das medidas.

25. O que é propriedade intelectual?

São os direitos que se referem à proteção das criações da mente humana, como patentes (direitos sobre invenções), marcas (direitos sobre sinais visuais usados para individualizar um produto ou serviço, podendo conter palavras, números, figuras, cores), desenhos industriais (direitos sobre os aspectos ornamentais de produtos, como formas, linhas, motivos, cores), direitos de autor (direitos sobre a reprodução de livros, canções, programas de computador, etc.) e indicações geográficas (direitos referentes à origem de um produto, como vinho Bordeaux – prove-

niente de uma região específica da França; outros vinhos não poderão utilizar essa denominação se não forem produzidos nessa região).

26. O que são procedimentos aduaneiros e facilitação de comércio?

Procedimentos aduaneiros são os trâmites burocráticos enfrentados por importações e exportações na alfândega de cada país. Facilitação de comércio, por sua vez, são medidas acordadas pelos países para simplificar os procedimentos aduaneiros, aumentar o grau de transparência e informação dos setores produtivos, melhorar logística e transporte de produtos, aumentar a cooperação entre aduanas, etc. Essas medidas visam a diminuir os custos de importação e exportação, sobretudo burocráticos, e aumentar o fluxo de comércio entre países.

Organização Mundial do Comércio (OMC)

27. O que é a OMC e como se estrutura?

A OMC é uma instituição internacional fundada em 1995 e responsável tanto pelo monitoramento da **implementação** pelos Estados dos seus **acordos constitutivos**, quanto pelo julgamento de **disputas entre países** com relação a esses acordos. Além disso, a OMC também é responsável por organizar as **rodadas de negociações** entre os países-membros.

A sua estrutura principal gira em torno da Conferência Ministerial, órgão que se reúne a cada dois anos e que é formado por ministros de cada país-membro, sendo responsável pela tomada de decisões dentro de qualquer dos temas dos acordos. Abaixo dele, há o Conselho Geral, responsável pela direção geral da OMC, podendo inclusive reunir-se como órgão de solução de disputas entre países, como comitê de negociações comerciais e como órgão de revisão das políticas comerciais de cada país. Abaixo desses, há os conselhos de comércio de bens, **serviços e propriedade intelectual**, além de diversos comitês e grupos de trabalho especializados, divididos em tópicos como agricultura e meio ambiente.

28. Quais são os acordos constitutivos da OMC e quais são os seus princípios fundamentais?

Os acordos constitutivos da OMC são as regras gerais que orientam todo o comércio internacional, que devem ser seguidas e implementadas pelos governos e pelos setores produtivos de cada país-membro. Essas regras foram estabelecidas sobretudo por ocasião da conclusão da **Rodada Uruguai** em 1994. Os principais acordos são: Acordo Constitutivo da OMC, Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT – General Agreement on Tariffs and Trade), Acordo Geral sobre o Comércio de **Serviços** (GATS – General Agreement on Trade in Services), Acordo sobre Aspectos de Direitos de **Propriedade Intelectual** Relacionados ao Comércio (TRIPs – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) e o Entendimento sobre Regras e Procedimentos de **Solução de Controvérsias** (DSU – Dispute Settlement Understanding). Há, ainda, acordos sobre agricultura, **barreiras técnicas** (TBT – Agreement on Technical Barriers to Trade), **medidas sanitárias e fitossanitárias** (SPS – Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures), têxteis e confecções, **investimentos** (TRIMs – Trade-Related Investment Measures), **subsídios** (SCM – Agreement on Subsidies and Countervailing Measures), **anti-dumping** (ADP – Agreement on Anti-dumping Practices) e **salvaguardas**.

Os princípios fundamentais dos acordos regem a sua **implementação** e o próprio comportamento da OMC. São eles: (i) proteção da produção nacional somente por meio de tarifas, na medida em que outros tipos de proteção, como quotas de importação, são pouco transparentes e dificultam as negociações para liberalização; (ii) redução e **consolidação das tarifas**, em que, nas sucessivas **rodadas de negociação**, os países devem esforçar-se para reduzir as suas tarifas até um patamar negociado, não podendo elevá-las sem justificativa; (iii) nação mais favorecida (MFN – Most Favored Nation), em que o que cada país concede a outro deve ser estendido aos demais; e (iv) tratamento nacional, que determina que um produto importado não possa ser tratado de forma diferente de um nacional (por meio de impostos a mais, por exemplo).

29. O que significa implementação?

Implementação corresponde a todas as medidas a serem tomadas pelos governos para que as suas legislações e regulamentos internos obedeçam aos acordos da OMC. Existem prazos diferenciados para implementação de acordo com o assunto ou o grau de desenvolvimento de cada país. Os prazos para redução de tarifas sobre bens não-agrícolas, por exemplo, foram de quatro anos (de 01/01/1995 até 01/01/1999), nos quais os países deveriam fazer as reduções em quatro parcelas anuais.

30. O que são tarifas consolidadas e tarifas aplicadas?

Durante as negociações, os países assumem compromissos recíprocos para a redução de suas tarifas até um patamar combinado, ou tarifa consolidada. Entretanto, a tarifa que é utilizada no dia-a-dia por cada país pode ser menor que esse patamar, o que é denominado tarifa aplicada.

31. Como são regulamentados serviços e investimentos?

O comércio de serviços, na OMC, é regulado pelo Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS). Em linhas gerais, o GATS estabelece regras gerais para o comércio internacional de serviços, semelhantes aos **princípios gerais da OMC**, bem como os compromissos de **liberalização** de cada país. Para serviços, entretanto, esses compromissos não se referem a tarifas, como no comércio de bens, mas a modificações no tratamento dado a serviços estrangeiros ou prestados por estrangeiros, de forma a não haver discriminação entre esses e os seus similares nacionais.

Investimentos são regulados pelo Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs). O TRIMs busca regular as medidas que os governos utilizam para atrair investimentos para seus países e direcioná-los para certos objetivos, como desenvolvimento da produção nacional e das exportações. Nesse sentido, o TRIMs visa a proibir certas medidas que não estão de acordo com as regras da OMC, como por exemplo: obrigar a produção auxiliada por investimentos estrangeiros a ter um mínimo de matérias-primas nacionais; limitar a quantidade dessa produção que pode ser exportada.

32. Como a OMC trata da propriedade intelectual?

A propriedade intelectual é regulada pelo Acordo sobre Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPs). O TRIPs determina os padrões mínimos de proteção a esses direitos e as formas para a sua garantia pelas legislações nacionais.

33. Como as decisões tomadas na OMC afetam a minha empresa?

Os acordos da OMC têm impacto direto sobre virtualmente todo o comércio internacional. A OMC tem aproximadamente 150 países-membros, que deverão adaptar suas legislações nacionais às regras da OMC. Assim, também o produtor será afetado por essas regras, seja no seu país de origem (pela competição com produtos/serviços estrangeiros), seja nos países para os quais deseja exportar.

A abertura de mercados e o aumento da competição internacional afetam quase todos os setores, pois os produtos e serviços estrangeiros passam a contar com maiores possibilidades de entrada competitiva. Ao mesmo tempo em que a indústria nacional deve se adaptar a essas novas condições, é importante ressaltar que o exportador também é beneficiado pela maior segurança com que poderá trabalhar. Por exemplo, os compromissos de reduzir tarifas impedem que outros países simplesmente se fechem às exportações pelo aumento das tarifas ou da burocracia para desembaraçar mercadorias.

34. Como os governos podem proteger indústrias que consideram vulneráveis?

Muito embora a OMC defenda a abertura de mercados, é importante notar que os efeitos negativos disso sobre certos setores não são esquecidos. Assim, após investigação pelas autoridades governamentais, é possível aplicar salvaguardas para o setor prejudicado. Além disso, é permitido aos países em desenvolvimento impor **salvaguardas** para proteger setores industriais nascentes, após prévia notificação à OMC.

35. Como um país pode impedir as exportações de bens não-agrícolas de outro¹ ?

Além de impor **salvaguardas** (v. acima), os governos podem, após investigações, considerar que um determinado produto importado é subsidiado injustamente ou é tem seus preços resultantes de **dumping**. Nesses casos, poderão impor **medidas compensatórias ou anti-dumping**, respectivamente. Essas investigações, além das de **salvaguardas**, podem ser feitas diretamente pelo governo ou mediante pedido da categoria. Os governos podem, ainda, recorrer a consultas bilaterais ou ao mecanismo de solução de controvérsias da OMC diretamente ou após requisição dos setores nacionais afetados.

Por fim, os países podem impedir exportações ao impor **barreiras não-tarifárias**. Nada impede, no entanto, que o estabelecimento de **salvaguardas, medidas compensatórias, anti-dumping** ou **barreiras não-tarifárias** seja feito de forma abusiva, portanto contra os acordos.

36. O que acontece se há restrições abusivas à importação por parte de um país?

Caso um governo julgue que há subsídio ou dumping que o prejudica, ou imponha salvaguardas ou barreiras não-tarifárias de forma irregular ou abusiva, o país prejudicado poderá levar essa questão para consultas bilaterais ou ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. Esse procedimento pode ser iniciado diretamente pelo governo ou mediante requisição fundamentada do setor interessado.

37. Como são resolvidos os conflitos entre países na OMC?

O primeiro passo para a solução de controvérsias na OMC são as consultas bilaterais entre os países envolvidos na questão, para que se encontre uma solução para o problema. Não havendo acordo, o Órgão de Solução de Controvérsias (DSB – Dispute Settlement Body) poderá ser acionado.

¹Há regras especiais para têxteis e vestuário, bem como para aeronaves e compras governamentais.

38. Como funciona o mecanismo de solução de controvérsias?

Após o acionamento do DSB, inicia-se o procedimento para apreciação e julgamento do caso, denominado painel. Após as investigações, será emitido um parecer sobre a questão, que determinará se houve ou não violação, e, nesse caso, as medidas para saná-la. Se um dos países não concordar com a decisão, poderá recorrer ao Órgão de Apelação, que manterá ou modificará o primeiro parecer em decisão final e definitiva.

Se for decidido que houve violação, o país “condenado” deverá aplicar as medidas sugeridas no parecer para remediar a situação. Se não o fizer, o país prejudicado poderá receber compensações ou, se isso não ocorrer, retaliar por meio do aumento das tarifas dos produtos exportados pelo outro, por exemplo.

39. Como a OMC relaciona-se com a Alca, o Mercosul e outros processos de integração regional?

A OMC dita as regras gerais para acordos de integração regional como a Alca e o Mercosul. Muito embora um dos **princípios gerais da OMC** seja o da nação mais favorecida, determinando a não discriminação entre países, a sua exceção mais importante é a permissão para o estabelecimento de processos de integração regional. Nesses processos, os países participantes poderão, por exemplo, negociar para diminuir as tarifas alfandegárias entre si, sem precisar conceder a todos os outros países essas vantagens.

Entretanto, a OMC estabelece critérios mínimos para que esses processos possam ser considerados regulares, determinando especialmente (i) que as vantagens concedidas sejam com relação a parte substancial do comércio entre os países, e (ii) que as barreiras existentes ao comércio já negociadas sob a OMC não aumentem com relação a países de fora, isto é, que os processos de integração regional sejam mais liberalizantes que o da OMC.

Além disso, todos os acordos que forem assinados para dar origem à integração regional não podem conflitar com os da OMC, ou seja, o seu conteúdo deve estar alinhado às regras da OMC. Assim, por exemplo, caso seja assinado um acordo no âmbito da Alca que verse sobre **propriedade intelectual**, esse não poderá ir contra o acordo de TRIPS.

40. O que são as rodadas de negociação?

Rodadas de negociação são períodos especiais para o aprofundamento e a criação de novas regras para o comércio internacional. Nesses períodos, negocia-se a redução e **consolidação** de tarifas sobre bens, bem como para a discussão de outros pontos sobre comércio internacional (como a implementação e o avanço nos **acordos constitutivos da OMC**). Essas rodadas têm uma agenda específica, para cada assunto, e têm **princípios gerais**. Ao final, um documento ou acordo sobre cada assunto deverá ser assinado pelos países, com os seus compromissos. A última delas foi a Rodada Uruguai, que durou de 1986 até 1994. Desde 2001, temos a Rodada de Doha, prevista para ser concluída em 2005.

41. Quais os princípios da negociação na Rodada de Doha?

Os princípios centrais que norteiam as negociações são: single undertaking (vide questão 10); ampla participação; transparência; tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento; desenvolvimento sustentável; e atenção especial a aspectos que, muito embora sejam cruciais, não foram postos em negociação pelos países.

42. O que está em negociação na Rodada de Doha?

Estão em negociação, principalmente, a abertura dos mercados para bens agrícolas, o aumento da liberalização para bens industriais e para serviços, a revisão do mecanismo de solução de controvérsias e do acordo de TRIPs, a questão dos subsídios, dumping e acordos regionais, meio ambiente, transparência nas compras governamentais, maior abertura para investimentos estrangeiros. Até 2005, todos os temas devem ter sido negociados e os acordos sobre eles assinados.

43. O que são as questões de implementação?

Além dos tópicos em negociação relacionados acima, há ainda a questão da implementação dos acordos já existentes, tema advogado especialmente pelos países em desenvolvimento. De um universo de 100 questões sobre esse tema levantadas pelos países, (i) cerca de 50 obtiveram acordo antes ou durante a Conferência de Doha em 2001; (ii) outras tantas, para as quais houvesse mandato negociador estabelecido pela Declaração Ministerial de Doha (ou seja, cuja negociação houvesse sido determinada

entre os países), seriam discutidas no comitê negociador respectivo; e (iii) as restantes que não contassem com mandato seriam analisadas pelos órgãos relevantes da OMC até o final de 2002, para que as medidas cabíveis fossem tomadas. A controvérsia reside no fato de que não há consenso se as questões que não dispõem de mandato deveriam ser submetidas à negociação ou somente a discussões; também não está definido se farão parte do single undertaking.

44. Quais são os principais desafios que o Brasil enfrenta nas negociações?

O Brasil enfrenta o desafio de obter nas negociações um resultado amplo e equilibrado, que ofereça vantagens a todos os participantes, em especial aos países em desenvolvimento. Busca a abertura dos mercados dos países desenvolvidos aos produtos agrícolas, eliminando não só tarifas e quotas, como outras barreiras às exportações brasileiras. Busca, ainda, a eliminação dos subsídios e que haja tratamento diferenciado para os países em desenvolvimento, refletindo as suas condições específicas.

Além disso, o Brasil negocia para que as regras sobre anti-dumping sejam aperfeiçoadas para evitar abusos na sua utilização e prejuízo às exportações brasileiras, e para que certas **questões de implementação** sejam decididas e levadas a cabo. Negocia também para que a abertura aos investimentos estrangeiros não limite a sua capacidade de se desenvolver, e para que haja flexibilidade nos direitos de **propriedade intelectual** referentes aos medicamentos utilizados para doenças como a AIDS e a tuberculose.

Mercado Comum do Sul (Mercosul)

45. O que é o Mercosul e como está estruturado?

O Mercosul é uma união aduaneira (v. pergunta 8) entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. Assim, entre os quatro membros, guardadas algumas exceções, os bens circulam isentos de tarifas, e seu comércio com terceiros países é feito com base em uma **Tarifa Externa Comum (TEC)**. Para garantir que os produtos beneficiários dessas vantagens tarifárias tenham sido produzidos no bloco, foram criadas **regras de origem** próprias do Mercosul. Todas as decisões são tomadas por consenso e devem passar por um processo de implementação pelos quatro governos. Os órgãos mais importantes do Mercosul são o Conselho do Mercado

Comum (CMC), órgão político responsável pela condução geral do processo de integração, e o Grupo Mercado Comum (GMC), órgão executivo do MERCOSUL, responsável pelo cumprimento das decisões do CMC e pela fixação de programas de trabalho para a implementação da integração.

O Mercosul é, ainda, o ponto fundamental das negociações internacionais brasileiras. Tanto na Alca, quanto na OMC e nas negociações com a União Européia, a atuação brasileira é pautada em grande parte pela aliança com os demais parceiros do Mercosul para dar força e legitimidade às posições dos quatro países.

46. Qual o atual estágio da Tarifa Externa Comum (TEC)?

A TEC é a harmonização entre as tarifas externas dos quatro membros do Mercosul. Ou seja, os quatro têm a mesma tarifa para o comércio com outros países. Ela foi estabelecida em 1995, e hoje cobre quase todos os bens comercializados com o exterior, salvo algumas exceções que durarão até 2006. Essas exceções existem para os bens de capital (máquinas e equipamentos), informática e telecomunicações. Além disso, cada país conta com uma lista de exceções de 100 outros itens, que deverá ser eliminada até 31/12/2003.

47. O que tem sido feito recentemente para aprofundar a integração regional?

Os governos dos quatro países-membros têm afirmado a importância do Mercosul e a necessidade de aprofundar sua estrutura. Nesse sentido, recentemente, a Secretaria Administrativa do Mercosul foi transformada em Secretaria Técnica, como forma de melhor assessorar a estrutura administrativa do Mercosul na elaboração de documentos e na análise do processo de integração.

Os membros do Mercosul têm-se esforçado para possibilitar que questões como inflação e câmbio estejam alinhadas entre os quatro, para que haja estabilidade e sucesso na integração. Para isso, foi criado o Grupo de Monitoramento Macroeconômico.

Há esforços para maior integração jurídica, educacional e em infra-estrutura, bem como a assinatura de **acordos externos** para a criação de zonas de livre comércio entre o Mercosul e outros países.

48. Quais são os acordos externos do Mercosul?

Atualmente, o Mercosul tem Acordos assinados com o Chile e com a Bolívia, que conferem a esses países a qualidade de nações associadas ao Mercosul. Além disso, firmou-se acordo marco para a criação de uma Área de Livre Comércio entre o Mercosul e a Comunidade Andina (composta por Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), e outro com o México. Há, ademais, Acordo assinado entre o Mercosul e a África do Sul para a liberalização comercial, e negociações para o mesmo fim com a União Européia.

49. Como são solucionados os conflitos comerciais entre os membros do Mercosul?

Os conflitos comerciais entre os Membros, que poderão surgir pelo não cumprimento dos acordos celebrados entre os quatro, ou pela imposição de medidas abusivas, deverão seguir o procedimento para solução de controvérsias do Mercosul. Tal procedimento inicia-se por meio de negociações diretas entre os Estados interessados. Caso não haja acordo, recorre-se ao Grupo Mercado Comum (GMC) (v. pergunta 45), que formulará recomendações. A não aceitação pelas partes possibilitará o recurso a Tribunal Arbitral Ad Hoc (temporário) ou ao Tribunal Permanente de Revisão do Mercosul. Ambos serão compostos por árbitros que deverão emitir um laudo, reconhecendo ou rejeitando a reclamação do país-membro. Naquele primeiro caso, o país “condenado” deverá aplicar as medidas sugeridas no laudo e, se não o fizer, o país prejudicado poderá retaliar. Há, por fim, a possibilidade de recorrer ao Tribunal Permanente caso a controvérsia tenha sido decidida por Tribunal Ad Hoc.

As reclamações de particulares serão encaminhadas à Seção Nacional do GMC ou da Comissão de Comércio do Mercosul (CCM) do país em que residirem no bloco, que poderá negociar com a Seção Nacional do país reclamado e, caso não haja acordo, levar a controvérsia diretamente ao GMC ou à CCM (caso em que deverá ser levada posteriormente a um Comitê Técnico e ao GMC). Se não houver solução, a controvérsia será levada ao procedimento arbitral ou ao Tribunal Permanente.

Mercosul-União Européia

50. Como é o relacionamento entre o Mercosul e a União Européia?

A União Européia é, atualmente, o projeto mais ambicioso de integração regional em curso. Ela reúne a **liberalização do comércio** de bens e serviços, bem como a circulação de pessoas e de capitais e uma moeda única para todos os integrantes do bloco. O seu relacionamento com o Mercosul nasceu de um acordo, assinado em 1995, que prevê negociações para a liberalização do comércio entre os dois blocos e a cooperação econômica, social, cultural, financeira e técnica. As negociações foram lançadas em 1999 e a previsão é que estejam concluídas em 2005.

51. Como estão estruturadas as negociações governamentais e empresariais entre os dois blocos?

As negociações oficiais são primeiramente dirigidas pelo Comitê de Negociações Bi-Regionais (CNB), que se reúne aproximadamente a cada semestre. Abaixo do CNB está o Sub-comitê sobre Cooperação, os três Grupos de Trabalho (divididos em torno dos temas da negociação, como comércio de bens, serviços e compras governamentais) e os três Sub-grupos Específicos de Cooperação (econômica, social e cultural, e financeira e técnica). Os Grupos de Trabalho (GTs) dividem-se da seguinte forma:

GT1 – Comércio de bens; medidas tarifárias e não tarifárias; medidas sanitárias e fitossanitárias; padrões, regulamentos técnicos e avaliação de conformidade; anti-dumping; direitos compensatórios; salvaguardas; regras de origem; procedimentos aduaneiros; assistência mútua em questões aduaneiras.

GT2 – Comércio de serviços; propriedade intelectual; medidas que promovam abertura e ambiente não discriminatórios aos investimentos.

GT3 – Compras governamentais; política de concorrência; solução de controvérsias.

52. Quais são os principais obstáculos para a implementação do Acordo Bi-Regional em acesso a mercados para bens agrícolas e industriais?

O grande desafio em acesso a mercados encontra-se na obtenção de maior abertura do mercado agrícola europeu, alvo de grande protecionismo e de resistência por parte da União Européia. Essa maior abertura se refletiria na eliminação dos **subsídios e apoio interno**, bem como **medidas sanitárias e fitossanitárias**, picos tarifários e escalada tarifária, que injustamente retiram a competitividade das exportações de países como o Brasil. Ademais, é necessário que nas negociações como um todo seja introduzido o conceito de reciprocidade assimétrica, para que as concessões dadas aos países do Mercosul sejam proporcionais ao seu nível de desenvolvimento em relação aos europeus, e que haja o compromisso de não aplicar salvaguardas para produtos agrícolas. É também crucial que, nas negociações, todas as tarifas européias específicas sejam convertidas numa única tarifa básica, ad valorem, para que as reduções sejam substanciais e transparentes. Para a União Européia, o grande desafio é o de abrir os mercados do Mercosul para bens industriais e serviços, setor em que se concentra grande parte da competitividade da UE.

53. Quais são os principais obstáculos para a implementação do acordo em investimentos e serviços?

Em princípio, os países do Mercosul têm condicionado a abertura de setores de serviços ao acesso ao mercado agrícola europeu. Em investimentos, o Mercosul tem procurado garantir a permanência do capital estrangeiro, condicionando seu caráter produtivo e exportador.

54. Qual é a agenda negociadora até 2005?

As negociações devem estar concluídas até 2005. Nesse sentido, as ofertas para bens foram apresentadas em 28.02.2003. Em fevereiro de 2003, foram apresentadas as **listas de ofertas** de bens, e, em março, durante a IX reunião do CNB, avançou-se na definição dos métodos e modalidades para **compras governamentais** e **investimentos**, discussões sobre regras, cooperação para o desenvolvimento, **regras específicas de origem**, dentre outros.

Para 2003, estão programadas a apresentação das ofertas iniciais de serviços, compras governamentais e investimentos, e uma reunião do CNB, para a discussão das ofertas e avaliação das negociações.

Área de Livre Comércio das Américas (Alca)

55. O que é a Alca e como está estruturada?

Atualmente, a Alca ainda não existe. As negociações para sua criação tiveram seu primeiro passo em 1994 e a previsão é que terminem em 2005. Caso as negociações tenham sucesso, ela será uma área de livre comércio entre 34 países do continente, exceto Cuba. Essa área engloba os países da América do Norte, América Central, Caribe e América do Sul.

Isso equivale a dizer que os bens e serviços circularão entre esses países com maior facilidade, sendo que a maior parte dos produtos será comercializada sem tarifas após um certo prazo, de acordo com o setor. Além disso, serão criadas regras sobre **investimentos, compras governamentais** (para que os países possam participar das licitações uns dos outros), **propriedade intelectual, solução de controvérsias** (conflitos surgidos entre os países pelos direitos surgidos dos acordos), **anti-dumping, subsídios e medidas compensatórias** e política de concorrência. Cada um desses assuntos é tratado por um grupo de negociação.

56. Quais são os princípios da negociação?

São eles: (i) consenso para a tomada de decisões; (ii) coexistência com outros acordos entre os países participantes que sejam mais liberalizantes que a Alca; (iii) single undertaking (vide pergunta 10); (iv) estar de acordo com as regras da OMC; (v) transparência; (vi) atenção às necessidades das economias menores.

57. Quais são os 9 grupos de negociação?

Os nove grupos de negociação são: **acesso a mercados, serviços, investimentos, compras governamentais**, agricultura, **propriedade intelectual, solução de controvérsias, anti-dumping, subsídios e medidas compensatórias**, e política de concorrência.

58. Quais são os 4 comitês especiais?

São eles: comitê conjunto de especialistas do governo e do setor privado em comércio eletrônico; comitê de representantes governamentais sobre a participação da sociedade civil; grupo consultivo sobre economias menores; comitê técnico de assuntos institucionais.

59. Qual é a agenda negociadora até 2005?

Até 2005, as negociações para a formação da Alca devem estar finalizadas. Nesse meio tempo, em 2003, os países devem apresentar suas **listas de ofertas** de bens melhoradas até 15 de julho.

60. Como a Alca pode afetar a minha empresa?

A Alca, caso se concretize, criará maior abertura aos produtos, serviços e investimentos estrangeiros, ao mesmo tempo em que criará maiores oportunidades de exportação, com maior segurança e previsibilidade. Nesse sentido, ao produtor nacional caberá tanto investir na competitividade de seus produtos, quanto na exploração de possíveis mercados para exportação. Além disso, as condições de aquisição de matérias-primas tornam-se teoricamente mais vantajosas, pelo seu possível barateamento.

61. Quais são os principais riscos e oportunidades para o Brasil nas negociações da Alca?

Os riscos que o País enfrenta dividem-se em dois planos. No plano interno, há a necessidade de aumentar os créditos disponíveis à produção, bem como realizar as necessárias reformas nos âmbitos tributário, trabalhista, previdenciário e judiciário, para que os setores produtivos operem de forma competitiva, sem ônus e encargos complexos e desnecessários. No plano externo, o Brasil busca resultados na Alca equilibrados e abrangentes, de tal sorte que haja ganhos concretos nos setores em que o País é competitivo e luta por maior inserção internacional. Nesse sentido, os riscos que o País corre referem-se à sua capacidade negociadora, à possibilidade de proteger setores nascentes e de obter resultados concretos de investimentos estrangeiros, bem como à possibilidade de garantir os mercados de que já dispõe, em especial com relação aos nossos parceiros latino-americanos.

Não se pode esquecer que um eventual afastamento do País, da negociação, pode provocar seu isolamento, isto é, pode acarretar em sucessivos desvios de comércio como resultado dos acordos fechados entre os outros países do bloco.

As oportunidades que a Alca apresenta, por outro lado, relacionam-se aos ganhos oriundos da integração econômica e da abertura de mercados, com exportações que se beneficiem de maior segurança e menores encargos. Por outro lado, a abertura do mercado interno poderá trazer os benefícios da maior concorrência, de maiores investimentos e de produtos e serviços com melhor qualidade.

62. Qual é o papel do Mercosul nas negociações da Alca? O que significa 4+1?

O Mercosul tem atuado como a principal via de negociações de seus quatro membros – Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. Considera-se que a atuação em bloco favorece um posicionamento mais fortalecido dos quatro, o que se concretizou com a apresentação das listas para bens em conjunto.

Uma das possibilidades que se cogitam atualmente é a negociação de um acordo de **acesso a mercados** entre o Mercosul e os EUA. Trata-se do acordo 4+1, que poderá consolidar-se antes da conclusão do acordo da Alca.

63. Como os Estados Unidos posicionam-se em relação à Alca?

Os Estados Unidos vêem a Alca como seu principal projeto de integração comercial em andamento. Nesse sentido, a idéia é criar um ambiente mais seguro aos investimentos e à proteção da propriedade intelectual norte-americana, o reforço às políticas de concorrência e uma maior abertura aos serviços, compras governamentais e bens industriais em que os EUA são competitivos. Por outro lado, a proteção ao setor agrícola torna as negociações nesse âmbito acirradas, com um posicionamento mais conservador por parte dos EUA, assim como com relação a **anti-dumping e subsídios**, pontos cruciais para o Brasil. Nesses temas, a posição dos EUA tem sido de condicioná-las às negociações na **OMC** e a uma maior flexibilidade dos europeus. A estratégia norte-americana para levar a cabo esses interesses tem sido a preparação de **listas de ofertas** bilaterais, ou seja, uma lista para cada país ou grupo de países, em que as vantagens dadas a um não necessariamente repetem-se para outro.

64. Quais são as barreiras mais importantes que os produtos brasileiros enfrentam para ter acesso ao mercado dos EUA?

Os produtos brasileiros enfrentam diversas barreiras, conforme o setor considerado, à sua entrada no mercado norte-americano. Os produtos agrícolas enfrentam dificuldades relacionadas a subsídios e apoio interno, principalmente após a aprovação da nova lei que rege o setor, em 2002 (Farm Act). Outras barreiras enfrentadas pelos produtos agrícolas brasileiros são os requisitos sanitários e fitossanitários, excessivamente amplos, afetando sobretudo carnes e frutas.

No que tange aos produtos industriais, verifica-se que as barreiras relacionam-se à aplicação de **salvaguardas, direitos anti-dumping e medidas compensatórias** (afetando sobretudo o setor siderúrgico), à existência de picos tarifários (com efeitos sobre etanol, suco de laranja, calçados e têxteis), aos **subsídios e apoio interno** (prejudicando as exportações de laticínios e etanol) e à existência de quotas de importação para o setor de têxteis. Ademais, as exportações brasileiras sofrem com a concorrência de tratamento tarifário preferencial concedido aos países caribenhos, Costa Rica, México e outros.

65. O que é o TPA e quais são as suas características?

O governo norte-americano necessita de autorização do Legislativo para realizar negociações comerciais. Como forma de agilizar esse processo, o Congresso aprova um documento amplo, cobrindo diversas áreas em negociação e estabelecendo parâmetros e limites. Esse documento denomina-se Trade Promotion Authority, ou TPA. O TPA para a Alca foi aprovado em 2002 e contém uma série de dispositivos que excluem dessa autorização a negociação de 571 itens importantíssimos para o Brasil, como carne, tabaco, açúcar e cítricos. Isso quer dizer que, para oferecer concessões ao Brasil nesses setores, o governo dos EUA terá que envolver-se num procedimento lento e delicado com o Congresso norte-americano.



Av. Paulista, 1313 - 5º andar
Tel.: 3549-4499
e-mail: atendimento@fiesp.org.br
www.fiesp.com.br/relacoes_internacionais