

- 1 A crise econômica, as políticas governamentais e o comércio internacional
Leane Cornet Naidin
Maria Fernanda Gadelha
Marta Calmon Lemme
- 4 Caso dos Pneus...
Esther Slud
Fabio Weinberg Crocco
- 6 G-20: um marco para os emergentes?
Rolf Kuntz
- 7 Os cães que não ladram: a importância da cúpula do G-20...
Craig VanGrasstek
- 8 A crise econômica global e a África...
Faizel Ismail
- 9 A apreensão pela Holanda de medicamentos genéricos...
Frederick M. Abbott
- 11 Tecnologia e mudanças climáticas...
Maria Julia Oliva
- 13 Antecedentes da reforma do FMI
Lia Valls Pereira
- 15 A política comercial estadunidense...
- 16 Reflexões sobre comércio e desenvolvimento sustentável nas negociações entre países andinos e europeus
Jorge Caillaux
- 18 Comércio Sul-Sul no contexto da crise econômica...
- 20 Brasil e os seus investimentos...
Ricardo L. C. Amorim
- 22 TPR Brasil...

A crise econômica, as políticas governamentais e o comércio internacional

Leane Cornet Naidin*
Maria Fernanda Gadelha**
Marta Calmon Lemme***

A crise, que hoje afeta praticamente todos os países, teve início no mercado de crédito imobiliário estadunidense, generalizou-se para outros países nesse mesmo mercado e, dada a retração da demanda, espalhou-se pela economia mundial com um todo. A crise atingiu, com intensidade variada, a economia internacional, e sua proporção é comparada àquela da Grande Depressão dos anos de 1930. Alguns países entraram em recessão, outros tiveram suas economias desaceleradas¹.

Os governos têm reagido – uns mais, outros menos – com rapidez, adotando medidas contra-cíclicas usuais, por exemplo, a redução da taxas de juros. Outras medidas têm sido tomadas com o objetivo de minimizar prejuízos e perdas internas, como as transferências de recursos públicos por meio de compra de participações acionárias em bancos e seguradoras, ou mediante empréstimos para bancos. Adotam-se também medidas de estímulo à produção e ao emprego por meio do mecanismo de compras governamentais, conforme ilustrado pelo dispositivo “Buy American” do governo estadunidense e a adoção de medidas de proteção e concessão de subsídios, como no caso do Brasil, onde mais recentemente o governo criou programas de financiamento e subsídios à produção para setores específicos, bem como redução da carga tributária.

Essas iniciativas, que objetivam evitar quebras no sistema financeiro e estimular a produção industrial, podem dificultar o comércio internacional e desencadear estímulos protecionistas que, como se sabe, intensificaram a crise dos anos 1930 e estimularam o nacionalismo econômico e político.

Uma das questões para debate, portanto, é se o atual sistema de regulação do comércio internacional constitui garantia suficiente para impedir a adoção de políticas protecionistas para o enfrentamento da crise atual. Além de se avaliar se as medidas adotadas estão em conformidade com as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC), deve-se examinar se os mecanismos previstos no âmbito desta Organização são efetivos para evitar a proliferação de práticas protecionistas e seus efeitos negativos sobre o comércio internacional.



ICTSD

International Centre for Trade
and Sustainable Development

FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

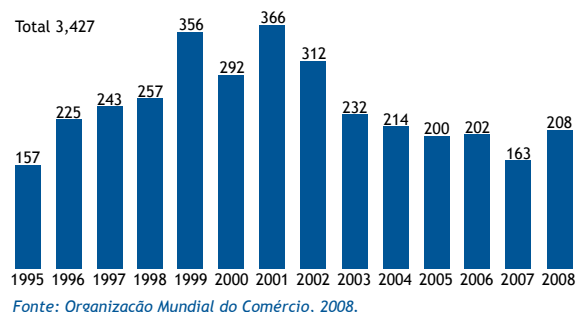


DIREITOGV

ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO

Você sabia?

Que, de acordo com o último relatório da OMC, o número de investigações de *antidumping* cresceu 17%, entre 2007 e 2008? Ao final dos procedimentos, 11 países Membros aplicaram 81 medidas compensatórias, o que representa um aumento de 45% em relação a 2007. O país mais questionado foi a China; a Indonésia e os países europeus ocuparam, juntos, o segundo lugar.



Editorial

Estimado(a) leitor(a),

Conforme avançamos no segundo trimestre de 2009, certos desdobramentos e repercussões da crise — muitos dos quais negativos — são sentidos com maior intensidade. Nesse contexto, é possível observar a maneira em que se dá a organização de forças com vistas a superá-la, cenário dentro do qual o papel dos países em desenvolvimento (PEDs) ganha especial projeção.

No âmbito da governança global, o encontro do G-20, realizado em Londres no início de abril, foi o alvo das atenções mundiais. Os países emergentes — aos quais se atribuiu a esperança de funcionarem como motor do avanço durante os tempos de disseminada recessão — esperavam que da cúpula partisse, além da reação intergovernamental coordenada à crise, o reconhecimento de sua crescente relevância em forma de correspondência ao peso decisivo.

Com o intuito de analisar os desdobramentos do evento sob uma perspectiva ampliada, apresentamos uma tríade de artigos com a proposta de trazer a visão de diferentes pólos participantes do encontro, em termos de expectativas e de sua percepção acerca dos resultados alcançados. Nesse sentido, contamos com a contribuição de Faizel Ismail, que pontuou os impactos negativos da crise sobre a economia africana e a expectativa por parte da região de que os países reunidos no G-20 cumpram os compromissos ali assumidos com vistas a amenizar tais efeitos. Assumindo a ótica dos PEDs, o texto do jornalista Rolf Kuntz aponta os ganhos concretos obtidos na Conferência enquanto debate, e, por outro lado, questiona a coesão dos países que recebem conjuntamente a denominação de “emergentes”. Com o olhar lançado sobre os países desenvolvidos, Craig VanGrasstek comemora as demonstrações, por parte desse grupo, de disposição quanto à cooperação e de maior interesse em relação ao campo multilateral de negociações. Porém, ressalva os avanços ainda necessários em relação à Rodada Doha.

Tema também debatido na reunião do G-20, a reforma do Fundo Monetário Internacional foi objeto da análise de Lia Valls. A autora apresenta a evolução das discussões acerca do sistema decisório da entidade e aborda a retomada do tema imposta pelo momento atual, em especial no que diz respeito à participação dos PEDs.

Os rearranjos realizados em busca de debelar os efeitos da crise possuem caráter complexo e ambíguo. Por um lado, o aumento nos subsídios com intuito protecionista — tema do artigo de abertura — alardeia uma repercussão problemática das reações nacionais à crise — tema também analisado no editorial sobre a revisão da política comercial brasileira. De outro lado, o incremento do comércio Sul-Sul (editorial) destaca um movimento inserido nessas mesmas reações cujos resultados podem perdurar para além do tempo presente, quando os ares de crescimento forem retomados.

Esperamos que aprecie a leitura.

Equipe Pontes

Medidas de apoio a indústrias

Com base nas medidas analisadas no Relatório da OMC de março de 2009², as indústrias automobilística, siderúrgica e de calçados têm sido os principais alvos das medidas de apoio adotadas pelos governos de diversos países. Não obstante, outras atividades também têm sido objeto de ações governamentais, por exemplo, a construção civil e a agricultura, no caso do Brasil.

Quanto à indústria de calçados e siderúrgica, as medidas adotadas são basicamente de fronteira, que visam a garantir proteção à produção local. Dentre as medidas mencionadas, destacam-se: recurso a medidas de defesa comercial (investigações para aplicação de medidas *antidumping* e de salvaguardas); aumento de tarifas; e estabelecimento de licenciamento não automático de importações. Na indústria siderúrgica, também se observa o estabelecimento de requisitos técnicos e o uso do poder de compra do Estado.

Cabe ressaltar que os problemas enfrentados pelo setor siderúrgico e pela indústria calçadista já estavam presentes antes mesmo da eclosão da crise. A desaceleração da economia, todavia, criou um ambiente político mais propício para o atendimento das demandas protecionistas desses setores.

As medidas acima indicadas não necessariamente representam violações às regras multilaterais, ainda que tenham impactos restritivos diretos sobre o comércio internacional. Por exemplo, o aumento de tarifas é permitido desde que não ultrapasse o nível consolidado pelo país junto à OMC; todavia, o aumento do custo de importação gera restrição da demanda por importações. A abertura de investigações *antidumping*, desde que estejam em conformidade com o Acordo *Antidumping*, não constitui desrespeito às regras; porém, a possibilidade de aplicação de direitos tende a gerar maior preferência pelo produto doméstico. A utilização do poder de compra do Estado é permitida, inclusive se voltada apenas para empresas nacionais e, no caso de um país signatário do Acordo sobre Compras Governamentais, para as empresas dos demais signatários. Não obstante, o dispositivo “Buy American” da Lei Estadunidense de Recuperação e Reinvestimento de 2009 (*American Recovery and Reinvestment Act 2009*), ao limitar a utilização de fundos disponibilizados pelo governo a produtos fabricados localmente, indubitavelmente geram substituição de importações.

No caso da indústria automotiva, além de medidas de fronteira (por exemplo, preços de referência e licenciamento não automático), observam-se a concessão de empréstimos governamentais, doações, injeções de capital por meio de aquisição de participação acionária e fornecimento de garantias de empréstimos, além da redução de impostos com o objetivo de estimular a demanda. No caso estadunidense, por exemplo, o plano de assistência objetivou dar uma sobrevida às montadoras General Motors e Chrysler — empresas que já haviam enfrentado problemas antes da atual crise econômica.

Segundo o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) da OMC, os empréstimos governamentais para a indústria automotiva se caracterizariam como subsídios, se concedidos a taxas inferiores àquelas de mercado. O mesmo ocorreria com as garantias de empréstimos, caso implicassem condições mais benéficas para obtenção dos créditos; e com as injeções de capital, se realizadas em condições mais favoráveis do que as de mercado. Por sua vez, as doações seriam *per se* consideradas subsídios. No entanto, todas essas medidas seriam classificadas como subsídios específicos acionáveis, isto é, seriam permitidas, podendo, todavia, ser objeto de recurso junto à OMC ou de medidas compensatórias, dependendo de seus impactos sobre os interesses dos demais países e da localização de seus efeitos.

O fato de o ASMC não proibir a concessão de subsídios que não aqueles destinados à exportação ou que impliquem discriminação contra produtos importados, reflete a percepção de que subsídios domésticos não necessariamente geram efeitos distorcivos sobre o comércio internacional. Há que se observar que, na literatura econômica, autores como Paul Krugman consideram que, entre a concessão de subsídios domésticos e a aplicação de medidas de fronteira, os subsídios seriam uma política menos prejudicial, visto que não geram impactos negativos sobre os consumidores domésticos.

No caso específico dos subsídios à indústria automobilística, a justificativa para o apoio governamental residiria no forte poder de encadeamento dessa indústria.

O fechamento de montadoras geraria impactos negativos sobre toda a cadeia produtiva. Adicionalmente, há que se considerar o fato de ser uma indústria altamente internacionalizada e na qual o comércio intrafirma assume especial relevância, as repercussões de uma quebra não ficariam limitadas ao país de origem, afetando, muito provavelmente, as suas filiais estrangeiras.

Por outro lado, o auxílio a certas empresas poderia implicar perdas para outras concorrentes montadoras, pressionando os governos de outros países a também concederem algum tipo de apoio. Na realidade, já se observa a concessão de algum tipo de auxílio a essas empresas em praticamente todos os países sede de matrizes de grandes empresas automotivas, assim como em alguns países em desenvolvimento (PEDs) que possuem filiais de empresas multinacionais.

Nesse cenário, dada a generalização dos apoios concedidos e o elevado grau de internacionalização das empresas, não é provável que ocorram reações por parte de outros governos – seja na forma de recursos junto à OMC, seja via aplicação de medidas compensatórias.

Com relação às medidas de redução de impostos sobre automóveis, essas medidas não se caracterizam como subsídios e não seriam sujeitas a questionamentos junto à OMC, a menos que adotadas de forma discriminatória contra o produto importado, o que violaria o princípio do “Tratamento Nacional” da OMC.

Medidas de apoio ao setor financeiro

No que se refere aos auxílios ao setor financeiro³, há que se observar que o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS, sigla em inglês) não contém definição de subsídios. O Art. XV do GATS estabelece apenas a obrigação de negociações para a definição de disciplinas com vistas a evitar efeitos distorcivos sobre o comércio. Assim, dada a ausência de regras, na hipótese de algum país considerar que auxílios fornecidos por governos estrangeiros possam causar prejuízos a seus interesses, não existe qualquer mecanismo, no âmbito multilateral, que possa ser acionado.

Note-se que os esforços realizados no sentido de evitar uma quebra generalizada de instituições financeiras são relevantes para impedir o aprofundamento da própria crise, pois o agravamento da crise de crédito implicaria restrição ainda maior do financiamento ao comércio exterior, gerando uma “espiral desvirtuosa de retração”.

Limitações da OMC para restringir efeitos negativos das medidas governamentais sobre o comércio internacional

No âmbito da OMC, não existem mecanismos preventivos que impeçam a adoção de medida contrária às regras acordadas. Caso esta seja observada, para que haja a suspensão da medida, é necessário que outro país – que terá o ônus da prova de demonstrar a violação – se disponha a recorrer ao procedimento de solução de controvérsias, o que implica, em geral, um longo processo até que o problema seja resolvido. Adicionalmente, no caso de PEDs, os custos envolvidos no processo tendem a restringir sobremaneira a sua decisão de acionar esse mecanismo. No cenário atual, a generalização

da adoção de medidas de proteção e apoio a segmentos produtivos tende também a limitar a apresentação de questionamentos junto à OMC, dada a existência de “telhados de vidro” de diversos países.

Assim, a limitação à adoção de medidas protecionistas dependerá basicamente do comprometimento dos governos em respeitar as regras internacionais, o que implicará maior resistência em ceder a pressões por medidas protecionistas – as quais tendem a se acirrar em momentos de crise.

Considerações finais

As proporções alcançadas pela crise internacional implicaram reversão da tendência liberal, pressionando os governos a intervirem na economia, por meio de medidas domésticas e/ou de fronteira. O impacto sobre o comércio internacional das medidas de apoio interno seria menos restritivo e, portanto, estas seriam preferíveis às medidas de fronteira, as quais, ainda que não representem violação às regras multilaterais, apresentam viés protecionista.

Todavia, há que se considerar que a concessão de subsídios domésticos, além de envolver um debate sobre as prioridades de alocação de recursos escassos, pode implicar prejuízos para outros países, dando início a uma “guerra de subsídios”, na qual os PEDs, em função de sua maior restrição orçamentária, seriam os mais prejudicados.

Frente ao aumento de demandas por proteção e apoio, a limitação da escalada do protecionismo depende do compromisso dos governos com o sistema multilateral e de sua percepção de que o comércio internacional é um elemento fundamental para a retomada do crescimento econômico. Face à sedução política do argumento em favor do protecionismo, é imperativo que não sejam desconsiderados os argumentos em favor do comércio internacional como alavanca para o crescimento sustentado da economia.

Assim, o alcance de consenso mundial a respeito do importante papel do comércio internacional é relevante para impedir um retrocesso na liberalização econômica que, desde que devidamente regulamentada, tem estimulado o crescimento econômico nesses últimos 30 anos. Neste sentido, a conclusão da Rodada Doha poderia ser um importante sinal de maior comprometimento dos governos, inibindo a onda protecionista, que pode se avolumar quanto mais demore a recuperação do crescimento das economias.

* Professora da Pontifícia Universidade Católica (PUC) do Rio de Janeiro.

** Economista da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP).

*** Professora do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

1 Dados de 2009 do Banco Mundial indicam que a economia real cresceu, de 2003 a 2007, a uma taxa média de 4,6%, enquanto, em 2008, esse crescimento foi de 3,6%, esperando-se um crescimento de 1,9% em 2009. Com relação ao volume de comércio, as perspectivas são de crescimento de 2,1% em 2009, em comparação a um crescimento médio de 6,2% em 2008, e de 7,9% entre 2003 e 2007.

2 Ver: WTO. *Report to the TPRB from the director-general on the financial and economic crisis and trade-related developments*. 26 mar. 2009. Ver: <www.wto.org>. Acesso em: 20 abr. 2009.

3 Por exemplo, os *bailouts*: auxílio aos devedores com dificuldades para pagar suas hipotecas imobiliárias, como está fazendo o governo estadunidense; compra de capital de bancos em dificuldades; e empréstimos de dinheiro público a esses mesmos bancos.

Caso dos Pneus: um exemplo de como decisões tomadas em diferentes esferas de poder interagem

Esther Slud*
Fabio Weinberg Crocco*

O presente artigo tem por objetivo analisar como decisões externas podem interferir no âmbito interno, bem como a desarmonia interna pode impactar o cenário internacional. O Caso dos Pneus será usado no intuito de ilustrar tais interações.

Com base na justificativa de proteção ambiental e de saúde pública, o governo brasileiro, em 1991, passou a restringir a importação de pneus usados e remodelados. Por conta de uma demanda uruguaia, apresentada em janeiro de 2002, o Tribunal Arbitral *Ad Hoc* do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul) decidiu que a legislação brasileira era incompatível com a normativa do bloco. O Tribunal concluiu que a Portaria n. 8/00 – veículo da referida restrição – contradizia princípios gerais do direito internacional, notadamente, o princípio do *estoppel*, segundo o qual a parte fica impedida de agir em contradição com um compromisso anteriormente assumido. Assim sendo, decidiu-se que a legislação brasileira deveria ser modificada, a fim de corrigir tal incompatibilidade. Em resposta a essa demanda, foi publicada a Portaria SECEX n. 2/02, que autorizava o licenciamento de pneumáticos remodelados procedentes dos Estados Partes do Mercosul.

A partir disso, no intuito de obter a liberação da importação proveniente de outros países que não os do referido bloco, foi apresentada uma série de propostas ao judiciário brasileiro, as quais se baseavam em três argumentos principais:

1. violação do princípio da igualdade: não haveria justificativa razoável para liberar a importação de certos países (Estados Membros do Mercosul) e restringir a de outros;
2. a referida medida prejudicaria a economia brasileira em benefício de outras: os Estados Membros do Mercosul seriam favorecidos, pois dominariam o mercado de pneus remodelados, tendo em vista que o Brasil não poderia competir, já que não poderia importar pneus usados da Europa¹;
3. após a decisão do Tribunal Ad Hoc do Mercosul, os fins com os quais se justificava a proibição da importação de pneus reformados não seriam alcançados: dessa maneira, o meio ambiente e a saúde da população não estariam mais sendo protegidos, não havendo a justificativa para restringir as importações.

Em janeiro de 2006, no âmbito do Mecanismo de Solução de Controvérsias da Organização Mundial de Comércio (OMC), foi estabelecido um Painel de Arbitragem para apreciar as alegações das Comunidades Europeias (CE). Os argumentos recaíam sobre a incompatibilidade das medidas brasileiras que proibiam a importação de pneus com a normativa do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT, sigla em inglês), o entendimento na decisão proferida pelo Painel foi

de que o Art. XX do GATT 1994 poderia servir de justificativa para a referida proibição. No entanto, dentre as principais questões, foram analisados dois outros pontos: (i) a exceção aos países do Mercosul; e (ii) a concessão de liminares que permitiam a importação de pneus usados.

Quanto ao primeiro ponto, entendeu-se que a exceção estabelecida só constituiria uma discriminação injustificada caso resultasse em um volume de importação que prejudicasse os fins a que se propunha a normativa brasileira – proteção à saúde e ao meio ambiente. Foi decidido que o volume não era significativo e que, portanto, não se tratava de uma exceção injustificada.

Quanto ao segundo ponto – concessão de liminares por parte do judiciário nacional – o raciocínio aplicado foi o mesmo. Isto é, entendeu-se que a referida prática só seria considerada uma discriminação injustificada se resultasse em uma quantidade significativa de importação. Neste ponto, interpretou-se que o volume era considerável. Por conta disso, o posicionamento foi em sentido contrário às medidas restritivas brasileiras.

Em setembro de 2007, as CE apelaram da decisão. O Órgão de Apelação (OA) da OMC considerou as referidas medidas – exceção aos Membros do Mercosul e concessão de liminares – como práticas discriminatórias, arbitrárias e injustificáveis. No entanto, a justificativa foi diferente daquela apresentada pelo Painel: não foi levado em consideração o volume das importações. Justificou-se que as referidas medidas não se fundavam na mesma lógica da proibição à importação. O teste feito deveria considerar a lógica da discriminação e não somente seus efeitos, ao contrário da análise pelo Painel.

É interessante notar que a decisão do OA não foi influenciada somente pela parte dispositiva da decisão proferida no Mercosul. Considerou-se também a forma pela qual o Brasil fez a sua defesa neste caso. Foi levantada a questão de que Brasil não se defendera com base em questões de proteção à saúde e ao meio ambiente naquela oportunidade. Tal análise foi feita no intuito de demonstrar que a discriminação relacionada aos Membros do Mercosul não resulta necessariamente de um conflito entre as normas do bloco, especificamente o artigo 50 (d) do Tratado de Montevideu, e as do GATT 1994.

Vale ressaltar que, tanto na decisão proferida no Painel quanto na do OA, entendeu-se que as medidas restritivas poderiam ser fundamentadas com base na proteção à saúde pública e ao

meio ambiente. Apesar de se calcarem em lógicas distintas, nas duas decisões as medidas restritivas brasileiras foram consideradas irregulares. Para o Painel, a irregularidade seria decorrente da concessão de liminares pelo Judiciário brasileiro. E, para o OA, por conta da exceção aos Membros do Mercosul (contra o tratamento de nação mais favorecida) e da concessão de liminares.

Após a referida decisão da OMC, os tribunais brasileiros passaram a cassar e suspender as permissões, usando, na maioria das vezes, a necessidade de proteção ao meio ambiente e à saúde pública como principal justificativa.

Evidencia-se, dessa maneira, uma influência reflexiva entre decisões externas e internas. A decisão em âmbito regional (Mercosul) afetou diretamente a decisão das cortes brasileiras (concessão de liminares que permitiam a importação de pneus usados e remodelados). Além disso, vale ressaltar que a decisão em âmbito regional fez com que houvesse, nos tribunais nacionais (brasileiros), repercussão muito além das partes integrantes do acordo (por exemplo, países da CE).

Além disso, é importante notar que a decisão tomada pelo Tribunal *Ad Hoc* do Mercosul também teve papel significativo na decisão do OA da OMC. Isso, porque, conforme visto, uma das justificativas do referido órgão calcava-se na premissa de que a possibilidade de importar pneus de Estados Membros do Mercosul fazia com que a racionalidade que pautava a política restritiva brasileira (proteção ao meio ambiente e saúde pública) fosse afetada.

Da mesma forma, as decisões internas interferiram diretamente nas decisões tomadas na OMC. Conforme exposto, a concessão de liminares que permitiam a importação de pneus foi determinante para as decisões do Painel e do OA.

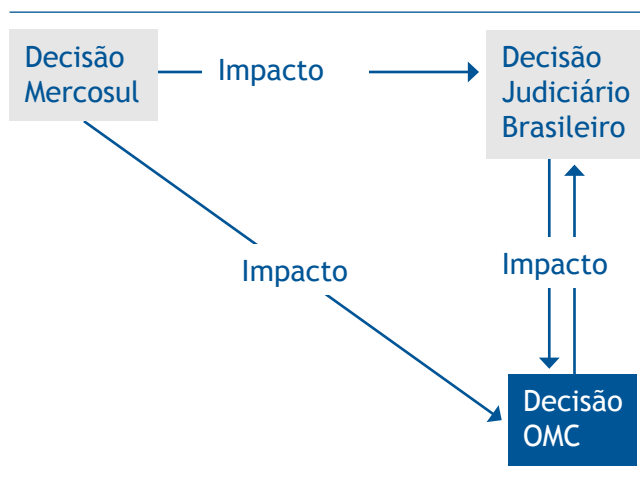
Nesse mesmo contexto, a decisão da OMC também repercutiu nas decisões dos tribunais nacionais. Houve uma diminuição na concessão de liminares e o Supremo Tribunal Federal passou a cassar e suspender algumas dessas decisões. Contudo, é importante ressaltar que as decisões de âmbito internacional não foram citadas explicitamente na fundamentação das referidas decisões. O interesse público e risco de lesão à saúde foram os principais argumentos usados para fundamentar a manutenção das restrições.

Conforme o exposto, conclui-se que as decisões nessas diferentes esferas estão intimamente relacionadas e acabam refletindo umas nas outras. O diagrama a seguir explicita as diferentes interações identificadas (fig. 1).

Disso pode-se extrair que cada vez mais os Estados nacionais têm menos autonomia para determinar tanto sua política externa quanto interna. O caso analisado revela que o governo brasileiro não foi capaz de implementar uma política pretendida devido a acordos regionais e multilaterais e também em decorrência de decisões tomadas em âmbito externo.

Dessa forma, o fato de os Estados serem partes dos acordos mencionados (de caráter regional e multilateral) traz um considerável aumento no custo político e diplomático. Isso porque estão limitados para tomar decisões isoladamente: necessitam barganhar inclusive para implementar suas políticas públicas internas.

Figura 1



O Caso dos Pneus também serve de ilustração para evidenciar que não basta haver consenso entre os integrantes dos acordos internacionais. É necessário, também, que exista uma mínima harmonia interna na regulação pelos Estados Membros. Isto é, deve haver uma sintonia na forma pela qual as políticas são criadas, aplicadas e avaliadas. No referido caso, pode-se constatar que isso não ocorreu no âmbito interno do governo brasileiro, uma vez que muitas vezes o Judiciário teve entendimento contrário às políticas do Legislativo e do Executivo.

Percebe-se, assim, como as diferentes posições adotadas pelos poderes internos influenciam uma decisão internacional e de que forma esta alterou, em certo grau, a política interna do país, contagiando o modo de análise do Judiciário brasileiro. Conclui-se que a implementação de políticas internas e externas dos países depende de uma série de fatores que estão organizados em diferentes esferas de poder. O que não se pode deixar de ter em mente é que tais esferas estão todas relacionadas e que as decisões proferidas por elas projetam impactos umas nas outras.

Isso pode ser observado com a análise do caso em questão, na medida em que a decisão da OMC levou em consideração o comportamento dos tribunais nacionais e a decisão tomada em âmbito regional. Da mesma forma, pode-se especular que a resposta dada pela OMC teria surtido efeitos perante os tribunais brasileiros, os quais reverteram seu posicionamento a respeito da concessão de liminares.

Desse modo, as respostas das diferentes esferas de decisão foram extremamente significativas umas para as outras. Evidenciou-se que acordos regionais e multilaterais afetam diretamente a política interna de determinado país, da mesma forma que decisões internas repercutem e podem ser determinantes nas relações internacionais.

* Esther Slud e Fabio W. Crocco estão cursando o sétimo semestre na graduação da Escola de Direito de São Paulo.

1 Os únicos que podem ser usados como matéria-prima para a remodelagem de pneus — Nesse sentido: “a portaria permite que os países do Mercosul vendam pneus remodelados aqui e, em última análise, proíbe o Brasil de fabricá-los, ao vedar a importação de matéria-prima. Ou seja, o Brasil está impossibilitado de produzir pneus remodelados, medida que privilegia os demais países”.

G-20: um marco para os emergentes?

Rolf Kuntz*

O peso político dos grandes emergentes – como Brasil, China, México e África do Sul – foi mais uma vez testado na reunião de cúpula do G-20 financeiro, realizada em Londres no último dia 2 de abril. O resultado foi positivo. O *slogan* “para uma crise global, soluções globais” ganhou sentido prático.

É cedo para dizer se o G-20, formado pelas maiores economias avançadas e emergentes, tomará de fato o lugar do G-8 (G-7 mais Rússia) nas decisões financeiras e econômicas de grande alcance. De toda forma, há um impulso para a mudança, o qual teve início no primeiro encontro de chefes de governo, em Washington, em novembro de 2008. Até esse momento, o grupo, formado por ministros de finanças e presidentes de bancos centrais, apresentava pouca relevância prática.

De imediato, os países emergentes podem contabilizar quatro benefícios produzidos pela conferência de Londres:

1. ampliação de recursos do Fundo Monetário Internacional (FMI) de US\$ 250 bilhões para US\$ 750 bilhões, destinados principalmente a países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs) e em desenvolvimento (PEDs);
2. mobilização de US\$ 250 bilhões para o financiamento de operações comerciais;
3. re-afirmação do apoio à revisão de cotas e de votos no FMI; e
4. aparente confirmação do G-20 como foro substituto dos antigos “clubes” de países desenvolvidos (PDs), e a ampliação do Fórum de Estabilidade Financeira, que agora inclui os Membros do G-20.

A reformulação da linha de crédito preventiva, para uso por países com boa reputação em matéria de política econômica, já havia sido resolvida no âmbito do FMI, mas os participantes da reunião do G-20 manifestaram seu apoio à decisão. A criação dessa linha de crédito de fácil acesso é atribuível, em grande medida, aos esforços do governo brasileiro, que datam desde a gestão de Antônio Palocci como ministro da fazenda.

O fortalecimento do FMI e do Banco Mundial, após alguns anos de prestígio reduzido, pode ser considerado um ganho duradouro para os PEDs, embora essa ideia pareça estranha para muitos. No entanto, mesmo com a redistribuição de cotas e de votos, o poder continuará dividido muito desigualmente nessas organizações. Qual seria a alternativa ao trabalho dessas entidades?

Sem o FMI, os países dependeriam diretamente do mercado – ou de outros países – para enfrentar seus desajustes. A negociação direta seria provavelmente muito mais dura que o entendimento com uma instituição multilateral. Apesar de tudo, o FMI, como prestador de última instância, proporciona um espaço para o tratamento mais equilibrado dessas questões. Muitos dos críticos mais engajados da instituição parecem desconhecer ou menosprezar esses detalhes.

Os Membros do G-20 assumiram ainda outros compromissos, mais vistosos no papel do que promissores em termos práticos.

Repetiram a promessa de evitar medidas protecionistas e de retomar as negociações da Rodada Doha de liberalização comercial, o que já havia sido formulado na primeira reunião de cúpula, realizada em Washington. Até agora, nenhuma das duas promessas foi cumprida.

Enfim, é preciso dizer alguma coisa sobre conceitos como “países emergentes” e “países em desenvolvimento”. Esses termos são usados, com frequência, como se designassem grupos de países com interesses comuns e governados de acordo com uma clara percepção desses interesses. O governo brasileiro vai além e age diplomaticamente, como se BRIC – sigla para Brasil, Rússia, Índia e China, criada pelo economista do grupo Goldman Sachs Jim O’Neill – designasse um bloco atual ou potencial.

A experiência tem mostrado posicionamentos muito diferentes entre os integrantes desse Grupo. O G-20 comercial, por exemplo, criado em 2003 por iniciativa brasileira, funcionou durante certo tempo na Rodada Doha, quando a prioridade dos PEDs era cobrar concessões do mundo rico no comércio de produtos agrícolas. Deixou de funcionar – como era previsível – quando se tratou das obrigações aplicáveis aos Membros do grupo.

Indianos, chineses e outros integrantes do “bloco” não tinham o mínimo interesse em participar de um comércio aberto e concorrencial. Isso ficou claro na reunião ministerial de Hong Kong, em 2005. A divergência de interesses entre Brasil, China e Índia, no comércio agrícola, foi uma das causas de impasse nas últimas etapas da negociação. Divergências semelhantes ocorreram quando foi preciso discutir as ofertas do Mercado Comum do Sul (Mercosul). Se nem entre os Membros da união aduaneira há um comércio realmente aberto, como esperar desses países uma articulação eficiente na apresentação de concessões na rodada multilateral?

Seria muito otimismo esperar dos BRIC um comportamento mais articulado. As prioridades de China, Rússia e Índia não são as mesmas do Brasil. Ao fixar cotas para os fornecedores de carnes, o governo russo tem dado prioridade aos Estados Unidos da América e à União Europeia. O Brasil tem ficado na categoria “outros”. Isso é apenas um exemplo da distância entre o conceito brasileiro de “aliança estratégica” e os fatos do dia-a-dia. Expressões com sentido coletivo, como “os emergentes”, podem ser perigosamente enganadoras, no atual contexto.

* Rolf Kuntz, Professor Doutor do Departamento de Filosofia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo e jornalista do Estado de São Paulo.

Os cães que não ladram: a importância da cúpula do G-20 pelo que não aconteceu

Craig VanGrasstek*

Em *Estrela de Prata*, de 1892, Sir Arthur Conan Doyle conta que um inspetor da Scotland Yard perguntou a Sherlock Holmes se ele gostaria de ressaltar alguma particularidade do caso sob investigação. Holmes apontou então para o “curioso incidente, ocorrido à noite, com o cão”, que guardava a casa, no local do crime. Com estranheza, o inspetor observou que o cachorro nada havia feito durante a noite, ao que Holmes replicou: “Esse foi o incidente curioso”.

Assim como o cão que não ladra de Holmes, duas coisas são notáveis sobre a cúpula do G-20 no tocante ao que não ocorreu. Uma diz respeito ao fato de nenhum dos representantes dos países-chave ter faltado. Outra, a constatação de que os presidentes e primeiros-ministros reunidos não conseguiram dar um novo impulso à Rodada Doha de negociações no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Por que é importante que todos tenham comparecido à reunião?

Aqui, são pertinentes alguns comentários sobre o passado. Nos últimos seis meses, muitos analistas têm traçado comparações entre a crise atual e a Grande Depressão da década de 1930. Ambas começaram quando o sistema de crédito de fácil acesso criou uma bolha, que destruiu o mercado de ações e acarretou uma enorme contração do comércio. Tal contração foi agravada apenas pela imposição de barreiras protecionistas por parte dos Estados Unidos da América (EUA). A Conferência Econômica de Londres, em 1933, falhou em sua missão de restaurar a confiança e cooperação, principalmente, porque o presidente recém-eleito à época, Franklin D. Roosevelt (um democrata como Obama), em um primeiro momento, tratou da crise por meio de programas de obras públicas. Quando finalmente Roosevelt decidiu pela negociação de tratados comerciais, em 1934, já era tarde demais para que os danos fossem desfeitos.

Com isso em mente, muitos analistas alertaram que, se o crescente protecionismo não for debelado, o resultado pode ser o mesmo que provocou o aprofundamento da Grande Depressão: o surgimento de líderes extremistas e, finalmente, a deflagração da Segunda Guerra Mundial.

Se o presidente Obama tivesse recusado o convite para a reunião de Londres ou apenas comparecido sem participar ativamente, as comparações com as conferências de 1933 teriam proliferado. O novo presidente, contudo, usou a cúpula como sua iniciação no cenário internacional. Do ponto de vista estadunidense, o evento foi considerado uma oportunidade para que Obama demonstrasse que os EUA haviam abandonado suas políticas unilaterais. O presidente estadunidense mostrou ao mundo que não pretende incidir nos mesmos erros cometidos por Roosevelt, em 1933, e pela administração de Bush, desde 2001.

Por que a cúpula não impulsionou a Rodada Doha?

Há meses, especula-se, em Genebra e outros fóruns, que a reunião de Londres poderia constituir a chance de os EUA e seus parceiros revigorarem as negociações multilaterais de comércio, que já enfrentaram sucessivos revezes. Esse seria o cenário perfeito para Obama sinalizar que os EUA estão prontos para resolver o impasse nessas negociações.

Essas esperanças foram fundamentadas em algo mais do que meras ilusões. Por enquanto, não há razão para crer que a política comercial da administração Obama irá reverter ao protecionismo; o presidente não deu sinais de que dará prioridade à liberalização comercial. Ao contrário de Roosevelt, que no final fez da liberalização um instrumento crucial de seus planos de recuperação econômica e de sua política externa, Obama parece ter calculado que, apesar de os mercados abertos serem necessários para uma economia eficiente e produtiva, as compensações são mais imediatas quando focalizadas em outras áreas. À medida que a nova administração trate dessa questão, é provável que a abordagem seja mais passiva que ativa e mais episódica do que estável.

Sob esta perspectiva é que deve ser visto o “morno” endosso ao comunicado do G-20, que meramente mencionou o comprometimento geral com a “conclusão ambiciosa e equilibrada” da Rodada Doha e a continuidade dos progressos já feitos, incluindo os obtidos com relação às modalidades. Tais compromissos estão muito aquém de um sonoro endosso, bem como de um indício da liderança dos EUA a partir de agora.

No momento, a questão é saber se e quando a administração Obama seguirá os passos de Roosevelt e fará da liberalização do comércio uma parte igualmente importante de seus planos de recuperação econômica. Talvez a recente aquisição, pela família Obama, de um cão d'água português chamado “Bo” seja um sinal de esperança. Enquanto isso, além dos latidos de Bo, o resto do mundo espera que um estridente chamado em prol do comércio seja ouvido na Casa Branca.

* Craig VanGrasstek é presidente da Washington Trade Reports e professor-adjunto da Universidade de Harvard e da Universidade de Georgetown. É consultor de governos latino-americanos e de associações de indústrias privadas desde 1985.

A crise econômica global e a África: o que a reunião dos líderes do G-20 significa?

Faizel Ismail*

A resposta dos líderes do G-20 aos desafios enfrentados pelos países africanos no contexto da atual crise constituiu um pequeno passo na direção correta, mas exigirá esforços ainda maiores para garantir que o progresso obtido por estes países na última década não sofra retrocessos nos próximos anos em razão da negligência global aos problemas da África.

Os países africanos cresceram em média 5% ao ano entre 2002 e 2007, o que levou à redução dos níveis de pobreza e à realização de progressos na consecução das Metas de Desenvolvimento do Milênio. Isto se deve, em parte, ao aperfeiçoamento na administração das finanças públicas e a uma atmosfera propícia aos investimentos. Houve, ainda, progressos no fortalecimento de seus processos democráticos e da boa governança. Cerca de 29 países assinaram o Mecanismo Africano de Revisão Comum, o qual foi criado pela União Africana para promover a transparência e a boa governança nos países africanos. Ademais, a Nova Parceria para o Desenvolvimento da África (NEPAD, sigla em inglês) – programa sócio-econômico desenvolvido pelas lideranças políticas do continente no início da década – começou a apresentar resultados.

No entanto, a atual crise econômica – a qual não foi provocada pela África – ameaça reverter os ganhos da última década. Os países africanos sofrem com a saída maciça de capital de bancos e empresas estrangeiras, que retornam a seus mercados de origem, e a escassez de crédito coloca em risco as exportações e os projetos de infra-estrutura no continente. A queda na demanda dos países desenvolvidos (PDs) resultou na drástica redução nos preços globais de *commodities* e no consequente fechamento de minas em diversos países africanos. Além disso, os crescentes níveis de desemprego nos PDs tiveram impacto negativo direto sobre o fluxo de remessas unilaterais de valores, as quais se tornaram parte significativa das receitas da África nos últimos anos. Espera-se que os rendimentos oriundos do turismo, outra fonte significativa de recursos para muitos países africanos, tenham queda acentuada em 2009.

Ademais, espera-se que a ajuda à África por outros países ou agências internacionais, já reduzida antes da crise, diminua ainda mais¹. Por essas razões, no contexto do encontro do G-20 em abril passado, os países africanos pediram um “pacote de estímulo” para a África com recursos das agências multilaterais de desenvolvimento, o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e o Banco de Desenvolvimento da África. Também, pediram a flexibilização das condicionalidades definidas por tais instituições e o aumento do financiamento antecipado.

Além disso, em reuniões recentes, a União Africana reivindicou reformas na administração do sistema financeiro global e nas Instituições de Bretton Woods – FMI e Banco Mundial – para refletir a nova realidade econômica e garantir maior representação aos países em desenvolvimento (PEDs).

Reunidos em abril na Etiópia, os Ministros de Comércio da União Africana expressaram preocupação com as crescentes medidas protecionistas adotadas por PDs, dentre as quais destaca-se o fornecimento de crédito para financiar o comércio e a infra-estrutura; a aprovação do plano estadunidense “Buy America”; e a retomada, pela União Europeia, dos subsídios à exportação de produtos lácteos. Os efeitos negativos de tais práticas sobre a África motivaram os ministros de comércio deste continente a demandarem a conclusão da Rodada Doha, cuja promessa de reduzir substancialmente o protecionismo contribuiria, em grande medida, para melhoras no setor agrícola africano – especialmente para os principais produtores de algodão da África Ocidental: Benin, Burkina Fasso, Mali e Chade.

Os líderes do G-20 concordaram em aumentar o financiamento ao Banco Mundial e ao FMI para amparar os PEDs mais afetados pela crise. Eles prometeram: (i) tomar as medidas necessárias para aumentar a representação dos PEDs no funcionamento destas instituições; (ii) manter as promessas de Assistência Oficial ao Desenvolvimento (ODA, sigla em inglês) e o comprometimento com as Metas de Desenvolvimento do Milênio, inclusive para com a África; (iii) abster-se de elevar o protecionismo comercial e financeiro; e (iv) concluir a Rodada Doha. No entanto, o pacote de US\$ 1,1 trilhão anunciado pelos líderes do G-20 resultou, essencialmente, de compromissos já assumidos. Arvind Subramanian, do Instituto Peterson em Washington, afirma que os recursos novos são inferiores a US\$ 1 trilhão e Chris Giles estimou, em texto publicado no Financial Times, que este montante não chega a US\$ 100 bilhões.

O impacto real destes compromissos surgirá somente com a implementação das promessas. Para a maioria dos países africanos, ainda altamente endividados e dependentes de assistência estrangeira, a perpetuação da crise e seus efeitos resultará em um aumento da fome, da pobreza e da mortalidade infantil. Pela primeira vez, União Africana foi representada no encontro do G-20; na próxima reunião, a ser realizada em setembro próximo em Nova York, recomenda-se então que a África faça uso de seu assento como forma de pressão para que os PDs efetivamente observem um progresso no cumprimento de suas promessas.

* Chefe da Missão Permanente da África do Sul perante a Organização Mundial do Comércio.

¹ Banco Mundial, “Swimming Against the Tide: How Developing Countries are Coping With the Global Economic Crisis”, 13-14 mar. 2009.

A apreensão pela Holanda de medicamentos genéricos em trânsito da Índia para o Brasil: o que se temia ocorreu

Frederick M. Abbott*

A apreensão, por parte das autoridades aduaneiras holandesas, de um carregamento do medicamento Losartan que seguia da Índia em direção ao Brasil, foi uma medida das mais polêmicas no contexto pós-Declaração de Doha. A medida afeta diretamente os interesses de países em desenvolvimento (PEDs), no tocante à proteção da saúde pública.

A medida das autoridades aduaneiras holandesas tomou por base a patente do medicamento registrada na Holanda pela farmacêutica Merck Sharp & Dohme B.V., em conformidade com o Regulamento (CE) N. 1383/2003 do Conselho Europeu¹ que regula a intervenção de autoridades aduaneiras nos casos de mercadorias suspeitas de violar determinados direitos de propriedade intelectual (PI). Os termos do Regulamento permitem medidas contra a violação de patentes por mercadorias em trânsito em um aeroporto da União Europeia (UE). Nesses termos, em 24 de dezembro de 2008, os advogados holandeses da Merck notificaram a apreensão realizada no aeroporto de Schiphol ao remetente indiano Dr. Reddy's Laboratories. Os advogados exigiam a destruição das mercadorias supostamente infratoras e solicitavam ao laboratório a assinatura de um termo de renúncia de direitos declarando, *inter alia*, que "O subscrito por este instrumento renuncia às mercadorias consignadas..."².

As autoridades holandesas podem ter atuado segundo o texto do regulamento aplicável da UE. Contudo, tal fato não legitima a apreensão do ponto de vista do Direito Internacional, tampouco da perspectiva do comércio global responsável ou das políticas de saúde pública. A apreensão é contrária ao espírito e à letra da Declaração de Doha sobre o Acordo sobre Aspectos dos Direitos da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês) e Saúde Pública, apesar de a Holanda ter sido um dos países desenvolvidos (PDs) que mais apoiou a referida Declaração. Isso sugere uma falta de coerência e coordenação entre os departamentos e agências competentes do governo holandês. A medida exacerbou as preocupações compartilhadas por diversos PEDs sobre a possibilidade de determinadas iniciativas para enfrentar os medicamentos falsificados trazerem consigo uma "agenda oculta", dirigida a atacar o comércio legítimo de genéricos.

Novamente, a legitimidade da Organização Mundial do Comércio (OMC) está sendo atacada como consequência deste enfoque hiper-extensivo à legislação sobre PI, adotado por alguns dos PDs. Pascal Lamy, em seu duplo papel de antigo comissário de comércio europeu e atual diretor-geral da OMC, enfrenta, em relação a este assunto, uma prova interessante quanto à sua capacidade para distanciar-se dos "interesses comunitários".

Um território novo para a interpretação do artigo V do GATT

Sob o ponto de vista da aplicação das normas do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês), o presente contencioso está entrando em território relativamente novo. O artigo V deste Acordo trata das mercadorias em trânsito. Estipula que "[h]averá liberdade de trânsito através do território das Partes Contratantes para o tráfego em trânsito com destino a ou de procedência de territórios de outras Partes Contratantes pelas rotas mais cômodas para o trânsito internacional". Ademais, dispõe que "[t]odos direitos e regulamentos aplicados pelas Partes Contratantes ao tráfego em trânsito proveniente de outras Partes Contratantes ou a eles destinado deverão ser equitativos, tendo em vista as condições do tráfego".

A aplicação de uma patente interna holandesa às mercadorias em trânsito por aeroportos holandeses, com base no mencionado Regulamento, poderia ser considerada imposição não-equitativa, imposta a um produto com contato jurisdicional mínimo com a Holanda.

Declaração sobre TRIPS e Saúde Pública

No que diz respeito ao Acordo sobre TRIPS, as disposições de seu artigo 51 sobre medidas em fronteira requerem que estejam disponíveis certos procedimentos de suspensão a respeito de mercadorias falsificadas. Estas disposições permitem, mas não exigem, que estejam disponíveis procedimentos de suspensão relativos a outras infrações aos direitos de PI.

A norma "permissiva" anterior precedeu a Declaração de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública. Este documento é um acordo interpretativo concernente ao comércio de produtos farmacêuticos, que deve impedir a aplicação da norma permissiva em casos tais como o da apreensão feita pela Holanda.

Segundo a Declaração de Doha, a interpretação do Acordo sobre TRIPS deve apoiar "o direito dos Membros da OMC de proteger a saúde pública e, em particular, de promover o acesso aos medicamentos para todos". A interpretação da UE do Acordo sobre TRIPS, tal qual expressa na Resolução, coloca-se em conflito com o direito do Brasil de proteger a saúde pública

de seus cidadãos e promover-lhes acesso a medicamentos. A UE adotou um nível de proteção que excede tanto o Acordo sobre TRIPS quanto o exigido pela Convenção de Paris, na medida em que sua aplicação das leis sobre patentes não dá respaldo à saúde pública.

O Regulamento impede que os PEDs utilizem transportadores e portos europeus para aplicar o Artigo 31bis do Acordo

Sugerir que as mercadorias em trânsito devam cumprir prescrições regulatórias locais para evitar sua apreensão por autoridades aduaneiras é uma forma muito radical de interpretação da regulamentação comercial.

sobre TRIPS. No presente caso, não haveria nenhuma diferença se a Índia ou o Brasil houvesse emitido uma licença compulsória de exportação, em conformidade com o Artigo 31bis (a qual obviamente não era necessária), uma vez que a patente interna holandesa presumivelmente não teria sido afetada por tais licenças. No Regulamento não há disposições relativas a exceções, apesar do suposto apoio da UE à solução do Artigo 31bis. Mais uma vez: isto contradiz o espírito e a letra da Declaração de Doha.

Os PEDs que negociam Acordos de Associação Econômica com a UE foram inúmeras vezes prevenidos acerca das possíveis dificuldades que poderão enfrentar em virtude das disposições de observância (*compliance*) incluídas nos capítulos de PI de tais acordos. Estas seções tomam como modelo as diretivas e regulamentos da UE. O caso envolvendo Índia e Brasil constitui claro exemplo desses riscos, em especial, se considerada a perspectiva da proteção da saúde pública.

A UE está aplicando seus parâmetros regulatórios internos quanto a mercadorias em trânsito em seus aeroportos. Este trânsito envolve contato jurisdicional mínimo com o território da UE. Caso se siga a lógica de aplicar o direito de patentes interno às mercadorias em trânsito, presume-se que a UE poderia aplicar sua normativa ambiental interna às mercadorias em trânsito entre os Estados Unidos da América (EUA) e a Índia, ou o Japão. A mesma lógica poderia levar à exigência de que os fabricantes estadunidenses e indianos cumpram a legislação trabalhista da UE. Tampouco restou claro por que a estratégia europeia não deveria também ser aplicada a processos, além de produtos, vez que aparentemente não contempla limites. Sugerir que as mercadorias em trânsito devam cumprir prescrições regulatórias locais para evitar sua apreensão por autoridades aduaneiras é uma forma muito radical de interpretação da regulamentação comercial. Isso pode causar sérias complicações no comércio internacional.

Atualmente, o Acordo sobre TRIPS não permite ações de anulação ou redução de benefícios nos casos em que não existe infração – inclusive, os PEDs se opuseram, com boas razões, à incorporação de tais ações. Contudo, este caso apresenta uma excelente oportunidade para que Índia e Brasil

aluguem que as ações da UE estão anulando ou reduzindo os benefícios do Acordo sobre TRIPS. Estes países partiram da expectativa legítima de que os produtos não sujeitos a patentes em seus territórios podem ser comercializados bilateralmente de forma legítima. Esta expectativa é evidente desde o primeiro parágrafo introdutório do Acordo sobre TRIPS, que afirma o desejo dos Membros de assegurar “que as medidas e procedimentos destinados a fazer respeitar tais direitos [de PI] não se convertam, por sua vez, em obstáculos ao comércio legítimo”.

Surpreende o fato de os transportadores marítimos e aéreos europeus, assim como os portos marítimos e aéreos por que transitam, não terem protestado contra a aplicação extensiva das políticas europeias de confisco. Parece plausível pensar que a economia holandesa depende, ao menos em certa medida, da reputação de seus portos aéreos e marítimos como pontos de trânsito confiáveis e seguros.

O conceito da UE de extensão extraterritorial das patentes parece, entretanto, incluir logicamente também as aeronaves e embarcações europeias, de modo que para os exportadores indianos, chineses, brasileiros, entre outros, possa passar a ser mais conveniente o uso de transportadores não estejam sujeitos a esta forma de regulamentação arbitrária. Desse modo, mesmo sob a possibilidade, no curto prazo, de aumento nos custos, as exportações de países como Índia e China podem começar a evitar o trânsito pela Europa. No médio ou longo prazos, os transportadores aéreos e marítimos de Ásia, América Latina e Oriente Médio seriam assim eventualmente beneficiados pela nova política europeia.

A Merck foi uma das principais arquitetas da campanha contra a Lei de Controle de Medicamentos de 1997 na África do Sul. O fracasso dessa campanha impulsionada pela indústria de produtos originais e defendida pela Comissão Europeia (entre outros atores), gerou uma intensa reação do público contra a OMC e o Acordo sobre TRIPS – a mesma reação que proporcionou o impulso para a Declaração de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública. Os protagonistas deste marco não mudaram. Por estranho que pareça, a filial brasileira da Merck, Sharpe & Dohme publicou uma Nota de Esclarecimento na qual afirmou que “em nenhum momento solicitou a apreensão deste produto” e que “sempre trabalha junto com o governo brasileiro na busca de maneiras eficazes para que todos os que necessitam tenham acesso aos medicamentos importantes”. Citando a clássica observação de Lord Sydney Templeman no caso Revlon, a Merck Brasil não pode se eximir de responsabilidades ao pretender “substituir o bumbo pelo macaco”³.

* Frederick M. Abbott recebeu o título Acadêmico Eminente Edward Ball e é professor de Direito Internacional na Faculdade de Direito da Universidade Estadual da Flórida, EUA.

1 Doravante denominado Regulamento transfronteiriço de Propriedade Intelectual da Comunidade Europeia.

2 As partes resolveram o assunto mediante o acordo de que as mercadorias regressassem à Índia e que o Laboratório Dr. Reddy's reconhecesse a validade da patente do Losartan na Europa.

3 No original, “substituting the monkey by the organ grinder”. Ver Revlon vs Cripps & Lee, UK Court of Appeal [1980] FSR 85, 22 nov. 1979.

Tecnologia e mudanças climáticas: um novo enfoque para o direito ambiental?

María Julia Oliva*

As questões tecnológicas ocuparão um lugar central na aplicação da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (UNFCCC, sigla em inglês). Ainda que a transferência de tecnologia permaneça como questão importante, ao que tudo indica, as discussões atuais serão pautadas em um enfoque mais amplo, que inclui todo o processo de mudança tecnológica.

Muitas das características da cooperação internacional de longo prazo no âmbito da UNFCCC ainda não foram resolvidas. Contudo, a promoção e a disseminação dos avanços tecnológicos constituirão parte importante de toda resposta integral às mudanças climáticas, como bem reconhece o Plano de Ação acordado em Bali. Este enfoque constitui passo importante no contexto do direito internacional ambiental, na medida em que poderia conduzir à reformulação das bases conceituais sobre as quais o tema da tecnologia tem sido tratado.

A tecnologia no direito internacional ambiental

O direito ambiental reconhece que a tecnologia pode contribuir para a consecução dos objetivos ambientais, assim como sua integração com metas econômicas e sociais. Por esta razão, a maior parte dos acordos multilaterais sobre meio ambiente contém cláusulas voltadas especificamente à identificação das tecnologias mais inovadoras e eficientes, bem como à promoção do desenvolvimento e da difusão destas.

Ademais, instrumentos como o relatório Brundtland (1987) e a Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (1992) identificam a reorientação tecnológica como imperativo estratégico para o desenvolvimento sustentável e convidam os Estados a cooperar na promoção do desenvolvimento, assim como na difusão e transferência de tecnologias.

Apesar das referências gerais ao tema da tecnologia, a maior parte da normativa internacional ambiental se concentra exclusivamente em uma de suas facetas: a transferência tecnológica. O Programa 21, por exemplo, afirma a necessidade de transferir tecnologias ecologicamente razoáveis em condições favoráveis aos países em desenvolvimento (PEDs). Neste contexto, a transferência de tecnologia não se refere somente à própria tecnologia, mas também aos conhecimentos tecnológicos relacionados e ao fomento da capacidade para o emprego eficiente e desenvolvimento posterior dessas tecnologias.

Um grande número de acordos multilaterais ambientais também contém normas específicas sobre transferência de tecnologia em temas diversos, como no caso do Tratado de Montreal sobre a Camada de Ozônio e da Convenção sobre Diversidade Biológica.

A transferência tecnológica tem adquirido particular importância no direito internacional ambiental por seu papel na aplicação do princípio de responsabilidades comuns, mas diferenciadas. Tal princípio decorre do reconhecimento

de que, embora seja necessária uma resposta global a determinados problemas ambientais, a estrutura dessa resposta deve considerar as distintas características dos Estados. Por esse motivo, alguns acordos incorporam normas específicas aos PEDs, as quais incluem obrigações menos onerosas, maiores prazos de implementação e medidas de apoio financeiro e tecnológico.

Estas normas são consideradas fundamentais já que buscam maior igualdade, equilíbrio entre desenvolvimento e meio ambiente, além de uma implementação mais eficaz. Além disso, tais normas têm servido de incentivo para uma maior participação dos PEDs nos atuais acordos multilaterais ambientais.

No âmbito das mudanças climáticas, o interesse em conseguir um marco equitativo para a cooperação de longo prazo exerce papel bastante significativo no debate referente à tecnologia. Neste sentido, algumas medidas de suporte financeiro e tecnológico serão indispensáveis para tal propósito, em particular para os países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs). O tema da tecnologia, entretanto, é mais abrangente no âmbito da UNFCCC, considerado não somente como elemento de tratamento diferenciado para os PEDs, mas também no contexto da verdadeira mudança tecnológica que exige o desafio mundial das mudanças climáticas.

Tecnologia na UNFCCC

Por sua grande influência sobre a emissão de gases de efeito estufa, a tecnologia desempenha papel particularmente importante no contexto das mudanças climáticas, papel que se reflete nas normas da UNFCCC. Exige-se das Partes, por exemplo, que cooperem e promovam o desenvolvimento, a aplicação e a difusão de tecnologias, bem como práticas e processos relativos às mudanças climáticas. Este amplo enfoque foi mantido no plano de trabalho da Convenção, como se verá a seguir.

Assim como outros acordos multilaterais ambientais, existe, na UNFCCC, a ênfase sobre a transferência de tecnologia vinculada ao princípio de responsabilidades comuns, mas diferenciadas, por meio do qual se busca responder às diferentes cargas históricas e capacidades dos países em matéria de mudanças climáticas. Exemplo disso é que, pela primeira vez, a execução dos compromissos dos PEDs foi vinculada ao cumprimento das obrigações dos países desenvolvidos (PDs) relativas aos recursos financeiros e à transferência de tecnologia. Estas últimas incluem tomar todas as medidas possíveis para promover, facilitar e financiar a transferência de tecnologias, especialmente aos PEDs.

No que diz respeito às atividades a serem desenvolvidas sob a UNFCCC, o tema foi tratado de forma mais integral. Foram consideradas não somente as medidas de apoio tecnológico por parte dos PDs, mas também medidas mais amplas de desenvolvimento tecnológico. Ainda que se continue a empregar o termo “transferência de tecnologia”, a definição utilizada atualmente – desenvolvida pelo Painel Inter-governamental de Especialistas sobre Mudanças Climáticas – envolve um conjunto de processos, inclusive a difusão de tecnologias e a cooperação tecnológica, além de considerar os fluxos de tecnologia não apenas entre PDs e PEDs.

O Plano de Ação de Bali, que constitui o mapa orientador das negociações atuais, trata a tecnologia de maneira a permitir – e até fomentar – um enfoque ainda mais amplo sobre o tema. O Plano de Ação prevê uma estratégia aprimorada em matéria de desenvolvimento e transferência de tecnologia que incluiria:

1. mecanismos para remover obstáculos e promover incentivos necessários;
2. formas de acelerar a distribuição, difusão e transferência de tecnologias;
3. e cooperação em pesquisa e desenvolvimento (P&D) de tecnologia atual e inovadora.

Poucas propostas, entretanto, foram elaboradas sobre esta base. A de maior alcance foi apresentada pelo G77 e a China – coalizão de PEDs que defende uma nova estrutura institucional que se encarregaria de acelerar P&D, difusão e transferência em matéria tecnológica. Este enfoque é notadamente amplo e destina-se a cobrir todo o ciclo tecnológico, uma vez que os países patrocinadores dessa proposta possuem forte inclinação

ao apoio em tecnologia. Por exemplo, a proposta prevê como elemento fundamental um fundo composto por contribuições de PDs.

Por outro lado, os PDs geralmente favorecem outros elementos, tais como a cooperação tecnológica e o papel do setor privado. Questionam, ainda, a ênfase sobre os aspectos “Norte-Sul” nessa temática. Por exemplo, com base no princípio de responsabilidades comuns, mas diferenciadas, o Japão reconhece que os esforços relativos à tecnologia constituem ônus dos PDs.

No entanto, sustenta que não se deve perder oportunidades de colaboração mais extensa no âmbito tecnológico – como os mapas de desenvolvimento de tecnologia e outras redes de cooperação internacional. Por sua vez, a Austrália defende que, em diversos setores, as tecnologias mais inovadoras em relação às mudanças climáticas têm origem nos grandes PEDs, e não nos PDs.

Por mais válidas que sejam, essas posições divergentes acerca do tema da transferência de tecnologia limitam a discussão das ideias apresentadas. Existem esforços voltados ao tratamento da transferência tecnológica sob o enfoque do princípio de responsabilidades comuns, mas diferenciadas, ou sob o enfoque mais amplo de promoção de uma mudança tecnológica mundial com vistas a uma economia com menor produção de carbono. No entanto, tais posições não deveriam ser contraditórias, mas sim complementares, a fim de compor uma resposta integral aos desafios tecnológicos relacionados às mudanças climáticas. Segundo declaração do secretário executivo da UNFCCC, Yvo de Boer, em finais de 2008, diversas medidas relativas à tecnologia devem ser consideradas dentro do regime de mudanças climáticas posterior a 2012, inclusive: (i) um mecanismo institucional; (ii) maior participação do setor privado; (iii) P&D; (iv) e difusão e transferência de tecnologias.

Um novo enfoque para o tema tecnológico?

A importância de promover a transferência de tecnologia nas normas do direito internacional ambiental não diminuiu. Os PEDs necessitam do acesso às mais recentes tecnologias ambientais, bem como às informações técnicas e comerciais indispensáveis para o emprego e desenvolvimento destas. Isto é fundamental não somente com base no princípio de responsabilidades comuns e diferenciadas, mas também como elemento essencial de uma transição mundial a uma estrutura econômica mais sustentável. A magnitude e a rapidez das mudanças climáticas evidenciam que os acordos multilaterais ambientais não podem encerrar por aí a consideração deste tema. Devem, pelo contrário, explorar a fundo a possibilidade de guiarem e estimularem a mudança tecnológica, desde a inovação até o amplo acesso às novas tecnologias.

Ora, isso não seria um desenvolvimento impossível, tampouco insólito. No âmbito nacional, o direito ambiental já desempenha papel relevante na mudança tecnológica. Em diversos países, as normas ambientais buscam criar incentivos para que a mudança tecnológica tenha ritmo e enfoque adequados. Esses estímulos incluem obrigações e padrões regulatórios, assim como mecanismos de mercado, como impostos, subsídios e etiquetas. Da mesma forma, um enfoque novo e mais amplo sobre a mudança tecnológica permitiria ao direito internacional ambiental refletir as importantes correntes que em outros âmbitos do direito internacional buscam melhor equilíbrio entre inovação e disseminação da tecnologia e do conhecimento, o que implementam por meio de prêmios e acordos internacionais nas áreas de P&D, por exemplo. Isto seria particularmente importante no âmbito das mudanças climáticas, no qual o rápido desenvolvimento e a vasta adoção de certas tecnologias não somente facilitarão o enfrentamento deste desafio, mas também constituirão condição *sine qua non* para que este seja superado.

* Advogada especializada em direito internacional ambiental relacionado a temas comerciais e de propriedade intelectual.

Tradução, adaptação e complementação de texto publicado originalmente em *Puentes Bimestral*, Vol. 10, No. 1, mar. 2009.

Os PEDs necessitam do acesso às mais recentes tecnologias ambientais, bem como às informações técnicas e comerciais indispensáveis para o emprego e desenvolvimento destas.

Os antecedentes da reforma do Fundo Monetário Internacional¹

Lia Valls Pereira*

O fortalecimento do Fundo Monetário Internacional (FMI) está no centro do debate sobre a atual crise financeira internacional. O presente artigo apresenta uma breve evolução histórica do Fundo com o intuito de mostrar que o tema de sua reforma não é novo. Em seguida, destaca algumas das questões que estão presentes no atual debate.

O debate sobre a reforma do FMI remonta à década de 70, quando teve fim o sistema de taxas de câmbio fixas. O Fundo havia sido criado para socorrer países com problemas temporários de balanço de pagamentos. Na presença de saldos deficitários, os países usavam suas reservas internacionais para manter o compromisso da paridade fixa em relação ao dólar. Em situações de crise, cabia ao FMI fornecer empréstimos com o objetivo de garantir o regime de câmbio fixo, sistema do qual os principais clientes eram os países europeus.

A escolha do dólar como reserva internacional nunca foi bem aceita pelos europeus. John M. Keynes, negociador inglês na Conferência de Bretton Woods (1994) – da qual resultou a criação do FMI – defendeu a instituição de uma moeda internacional, o bancor. As razões seriam de ordem política e técnica. O dólar, como moeda referencial, reforçava ainda mais o papel já hegemônico da economia dos Estados Unidos da América (EUA). A questão técnica, posteriormente conhecida como o Paradoxo de Triffin, era que a garantia da expansão de liquidez na economia mundial exigia déficits crescentes na balança de pagamentos dos EUA. Em 1969, foi então criada a “moeda” do Fundo, a qual, entretanto, não foi capaz de substituir o dólar como instrumento de liquidez.

Em 1971, os EUA declararam o fim da livre convertibilidade do dólar em ouro. A Alemanha anunciou que deixaria o marco flutuar. A elevada taxa de inflação dos EUA em relação à da Alemanha em um regime de câmbio fixo obrigava o Banco Central alemão a expandir a oferta de moeda e, logo, importar inflação dos EUA. Ainda que o governo estadunidense tenha tentado reverter a situação, em 1973, a Alemanha, seguida de outros países, anunciou o fim do câmbio fixo.

A crise da dívida externa: década de 80

A adoção do sistema de câmbio flexível e os arranjos cambiais do Sistema Monetário Europeu feitos em 1989 sinalizaram a perda de importância do Fundo para os países desenvolvidos (PDs). No entanto, a crise da dívida externa da década de 80 implicou novas atribuições ao Fundo: seu objetivo básico passou a ser o de emprestar recursos para países em desenvolvimento (PEDs) em situação de crise cambial. Em adição, a assinatura de um acordo com o Fundo seria uma garantia para o sistema financeiro privado internacional da intenção do país de regularizar a sua situação.

Nesse período, a principal crítica ao Fundo dirigiu-se às condições impostas pelo FMI na obtenção dos emprés-

timos, na medida em que o diagnóstico e a receita² elaborados pelo Fundo eram aplicados indistintamente a qualquer país. Adicionalmente, o Fundo passou a fazer recomendações de reformas estruturais, a partir do final da segunda metade da década de 80, tais como reduzir tarifas de importação; aumentar o grau de abertura da conta capital; e diminuir o papel do Estado como produtor e regulador do mecanismo de preços.

Apesar da série de políticas demandadas pelo Fundo, a sua equipe em alguns momentos foi sensível a determinados dos pleitos apresentados pelos governos de PEDs. No caso do Brasil, por exemplo, após longa batalha, reconheceu-se que o mecanismo de correção monetária nos títulos do governo demandava uma nova definição de déficit público (déficit operacional), que expurgasse esse efeito para fins do estabelecimento das metas do superávit primário. Por outro lado, também verdade que em outros momentos esse grau de sensibilidade foi menor. A solução para a crise da dívida externa, por exemplo, só foi possível mediante renegociações realizadas no final da década de 80, a partir das propostas do Departamento de Tesouro dos EUA. Pode-se dizer que o FMI ajudou, mas certamente não partiu dessa instituição a iniciativa de tratar a dívida como um “problema conjunto de devedores e credores”.

Crises da década de 90 e a “irrelevância” do Fundo no início do século XXI

As crises tradicionais de balanço de pagamentos eram associadas ao acúmulo de saldos deficitários na conta corrente que não eram financiados pela entrada de capitais voluntários. A solução era pedir empréstimos de regularização para instituições como o FMI. As crises da década de 90, em especial, as crises asiática e russa – as quais contagiaram os mercados emergentes – chamaram a atenção para um novo fenômeno: em um cenário de elevado grau de abertura das contas de capitais, era possível o surgimento de crises cambiais por meio de fugas repentinas de capitais, motivadas por percepções dos agentes econômicos quanto ao impacto da crise de um país sobre as demais economias.

Em 1997, o Fundo criou uma linha de crédito – Crédito para Reservas Suplementares (*Supplemental Reserve Facility*) – que tinha por objetivo fornecer recursos na presença de “problemas excepcionais de curto prazo da conta de capital, associados a perdas repentinas de falta de confiança dos mercados”³.

Isso não impediu, entretanto, que o Fundo novamente se constituísse em um alvo de críticas. O prêmio Nobel de Economia Joseph Stiglitz argumentou, em diversos pronunciamentos e publicações, que o FMI cometeu erros na crise asiática ao não entender o caráter puramente financeiro da crise e insistir em liberalização financeira e políticas recessivas. Os empréstimos do Fundo para Rússia e Argentina também foram questionados por sinalizarem um monitoramento flexível do Fundo por razões políticas⁴.

Em 1998, a pedido do Congresso dos EUA, foi elaborado um relatório sobre sete instituições financeiras, entre elas, o FMI: o relatório Meltzer. Este recomendava a redução do papel do Fundo, o qual deveria prover apenas créditos de curto prazo associados a taxas punitivas para incentivar a disciplina fiscal e a procura de financiamento no mercado privado. Ademais, créditos como o Programa para a Redução da Pobreza e Crescimento (1999) não deveriam constar na carteira do Fundo. O relatório recomendava que os EUA, responsáveis por 17,09% dos recursos que compõem o capital do Fundo, priorizassem os interesses dos contribuintes estadunidenses.

As recomendações não foram acatadas pelo FMI. Por outro lado, o diretor geral da instituição, Rodrigo de Rato, apresentou, em 2005, uma proposta de reforma intitulada Programa Estratégico de Médio Prazo. Este partia do reconhecimento da importância crescente de alguns países emergentes na economia mundial. Ademais, esses países haviam acumulado reservas e estabelecido políticas macroeconômicas sólidas, de modo que, provavelmente, não recorreriam aos empréstimos tradicionais do Fundo para cobrir problemas de saldo em transações correntes.

Em linhas gerais, o programa de 2005 abordava as seguintes questões:

1. revisão das cotas para que a distribuição do poder decisório refletisse a mudança de posição dos países na economia mundial;
2. ampliação do sistema de monitoramento, com a inclusão de novos instrumentos financeiros;
3. criação de novas linhas de crédito para auxiliar países contagiados pela transmissão das crises financeiras, mas com histórico de políticas macroeconômicas consistentes;
4. análise do papel do Fundo como “sinalizador” de crises; e
5. reflexão acerca de alternativas para geração de renda do Fundo⁵.

Os itens acima correspondiam a propostas; o compromisso com essas mudanças corresponde a outra questão. A crise de 2007 mudou, entretanto, esse cenário.

O FMI e a atual crise financeira

Uma das lições aprendidas com a crise da década de 90 foi a percepção de que a integração dos mercados financeiros poderia levar a situações de instabilidade de caráter global. Nesse sentido, surgiu a proposta – por iniciativa dos EUA – de um fórum de debates entre os principais PDs e PEDs “emergentes”: o G-20 financeiro.

Ao mesmo tempo, foi criado o Fórum de Estabilização Financeira (*Financial Stability Forum – FSF*), do qual as economias emergentes foram excluídas. De um lado, o G-20 constituía apenas um fórum de intercâmbio de ideias; de outro, o FSF possuía um mandato voltado à análise de questões do sistema financeiro internacional e à proposição de uma agenda que servisse de base para as negociações multilaterais. Note-se que a resposta à crise dos anos 90 não foi uma sinalização de fortalecimento do FMI.

No contexto da crise atual, o G-20 adquiriu destaque como fórum de discussão e, na reunião de abril de 2009, uma de suas principais recomendações foi o fortalecimento do FMI, proposta que partiu do reconhecimento de que a integração dos mercados financeiros exige soluções de caráter global e, portanto, fóruns multilaterais. As recomendações do G-20 são similares àquelas do Programa Estratégico de 2005. Há, no entanto, um sentido de urgência das reformas no que se refere aos instrumentos financeiros e ao papel e à contribuição dos países emergentes. Em especial, os debates concentram-se em torno do poder decisório.

A última reforma de cotas, anunciada em 2008, preservou o poder de veto dos EUA em decisões que exigem mais de 85% dos votos. O percentual estadunidense caiu de 16,77% para 16,73%; e o brasileiro aumentou de 1,38% para 1,72%. Comparativamente ao Brasil, 9ª economia mundial, a Bélgica, 28ª economia mundial, possui um percentual maior, mesmo após a reforma⁶.

Se preservada a vinculação entre o valor das cotas e o poder decisório, é preciso redefinir o critério de distribuição das cotas, na medida em que o tamanho da economia não explica, por si só, essa distribuição. Também será preciso que o Congresso dos PEDs aprove o aumento da contribuição para o Fundo. Podem ser exigidas contrapartidas que deverão ser negociadas com os outros membros do Fundo.

A revisão da cota está prevista para 2011. Espera-se que, dessa vez, supondo um cenário otimista de total superação da crise atual, as lições não sejam esquecidas e o movimento para a mudança do Fundo seja mantido. No caso brasileiro, é preciso iniciar o debate sobre o papel desejado para o Fundo no século XX. A elaboração do “nosso relatório Meltzer” para debate público é um primeiro passo.

* Economista do Instituto Brasileiro de Economia da FGV/RJ e Professora Adjunta da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

¹ As reflexões deste artigo derivam de estudo (a ser divulgado) realizado para o Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES) com o patrocínio da Agência Suíça de Cooperação para o Desenvolvimento. O estudo trata especificamente das relações do Brasil com o FMI e detalha a nova agenda. Ver: <www.cindesbrasil.org>.

² Políticas de contenção da demanda por meio da redução do gasto público e do crédito doméstico constituíram as principais recomendações.

³ O Brasil utilizou essa linha de crédito em 1999, empréstimo que ajudou a conter uma eventual crise cambial.

⁴ À época, os EUA tinham interesse em apoiar totalmente uma rápida transição para a economia de mercado na Rússia. Na Argentina, a equipe do Fundo teria apostado no sistema de padrão fixo dólar/peso argentino como meio de controle das políticas macroeconômicas em países com histórico de instabilidade.

⁵ Este depende das comissões dos empréstimos que concede.

⁶ O país europeu passou de 2,09% para 1,86%.

A política comercial estadunidense nos primeiros 100 dias de Obama

“Livre comércio passivo” é o adjetivo que alguns especialistas em comércio internacional têm dado à política comercial praticada pelo presidente Barack Obama desde a sua chegada à Casa Branca. Este seria o traço definidor de uma administração que não se dispôs a iniciar ou apoiar projetos anteriores favoráveis ao livre comércio, tampouco cedeu às pressões protecionistas oriundas de diversos grupos de interesse.

Dentre as posturas da administração Obama que têm tornado céticos os defensores do livre comércio, destaca-se o apoio condicionado e a crítica à Rodada Doha por considerá-la mais interessante a certos países do que a outros, como manifestou o representante comercial dos Estados Unidos da América (USTR, sigla em inglês) em seu informe de 2009 sobre a Agenda Comercial. Sem dúvida a inclusão das cláusulas “Buy american” e “Hire american” na lei de estímulo econômico de US\$ 787 bilhões constituiu o ponto central das críticas. Em sua defesa, Obama pode argumentar que não foi o responsável pela inclusão de tais disposições na lei - e sim o Congresso - e, além disso, que persuadiu o legislativo a incorporar à cláusula “Buy american” a condição de que a implementação desta não infringisse as obrigações comerciais internacionais assumidas por Washington.

Os favoráveis ao livre comércio também criticam Obama por não apoiar a ratificação dos Acordos de Promoção Comercial pendentes com Colômbia, Coreia do Sul e Panamá. Obama já havia manifestado suas reservas aos mesmos e, recentemente, o Congresso incorporou outras mais, como inserir o Panamá na categoria “paraíso fiscal”. No entanto o USTR iniciou um trabalho conjunto com esses países com o objetivo de modificar os acordos supracitados para que sejam devidamente encaminhados.

O unilateralismo agressivo: a “Special 301”

No final de abril, o USTR apresentou seu informe anual sobre a Seção Especial 301 de 2009. O referido documento avalia, se a proteção dos direitos de propriedade intelectual é adequada e efetiva com base nos interesses da indústria dos Estados Unidos da América (EUA). Neste ano, o USTR estabeleceu que, no continente americano, Argentina, Canadá, Chile e Venezuela constituem as principais fontes de preocupação, enquanto que mais uma dezena de países figura na “lista de observância”. Os EUA consideram o relatório uma ferramenta por meio da qual o país tem sido capaz de assegurar maior eficiência na proteção e no respeito aos direitos do autor, e um acesso justo e equitativo ao mercado por parte dos sócios comerciais. No entanto, as críticas não se fizeram esperar.

Por um lado, especialistas e governos consideram que os resultados do relatório são “muito controversos”, visto que os países questionados não têm oportunidade de se defender. Desde a sua criação, considera-se a “Special 301” uma ferramenta do USTR para abrir mercados externos e, nesse sentido, uma expressão de “unilateralismo agressivo”. Por outro lado, organizações não-governamentais (ONGs) e centros de pesquisa têm criticado fortemente o informe, pois o consideram uma continuação das políticas da administração

de Bush, que costumava penalizar países em desenvolvimento (PEDs) por promoverem o acesso a medicamentos genéricos de baixo custo, mesmo quando o faziam em conformidade com os compromissos estabelecidos no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). As mesmas ONGs têm manifestado a esperança de que este seja o último vestígio da administração Bush e que o gabinete de Obama reconheça o direito dos países de ampliar o acesso aos medicamentos.

O lado positivo

No tocante ao tema das mudanças climáticas, Obama apoia os projetos de lei propostos por ambas as câmaras do Congresso para criar obstáculos ao comércio, de modo a reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa. Tal proposta tem sido alvo de críticas em função do temor de que as indústrias que emitem intensivamente gases de efeito estufa emigrem do país. Além disso, entende-se que, para evitar a importação de bens que causem danos ao meio ambiente ao longo de seu processo produtivo, seriam adotadas medidas que poderiam se tornar objeto de disputas comerciais.

Em reação às críticas, Ron Kirk, do USTR, tem revelado uma abordagem construtiva do problema, ao esclarecer que a nova administração assegura que suas novas políticas energética e climática não violarão as obrigações comerciais internacionais do país. Mais importante ainda é a manifestação no sentido de que a melhor forma de abordar as preocupações relativas às fugas de carbono é negociar um novo acordo internacional sobre mudanças climáticas no âmbito das Nações Unidas, alterando assim a abordagem utilizada pela administração anterior.

Não há dúvida de que o surgimento de uma das maiores crises econômicas das últimas décadas afetou o estabelecimento de uma agenda comercial clara, além de alterar as prioridades nesta área - anunciadas durante a campanha política nos EUA. O colapso financeiro estadunidense e a consequente queda na produção e nos índices de emprego e consumo fizeram com que a atenção do Executivo e do Congresso se voltasse à solução de tais problemas internos, deixando em segundo plano propostas para a reforma da política de migração, o perdão da dívida externa de países pobres e a renegociação de acordos comerciais em vigor, com o objetivo de fortalecer os padrões laborais e ambientais destes tratados. Assim que a situação se estabilizar novamente, é possível que existam mais elementos para uma nova avaliação da política comercial do primeiro presidente negro da maior potência mundial.

Tradução e adaptação de texto originalmente publicado em *Puentes Bimestral*, Vol. 10, No. 2, mai. 2009.

Reflexões sobre comércio e desenvolvimento sustentável nas negociações entre países andinos e europeus

Jorge Caillaux*

Em março deste ano, ocorreu a segunda rodada de negociações para a assinatura do Acordo de Associação (AdA) entre a Comunidade Andina de Nações (CAN) e a União Europeia (UE). Durante o encontro em Lima, os representantes de Colômbia, Equador e Peru constataram a clareza dos objetivos comerciais pretendidos pela representação europeia, especialmente no que concerne ao capítulo sobre Comércio e Desenvolvimento Sustentável.

Ainda que o pilar comercial do AdA tenha seguido um roteiro quase bilateral, os conceitos fundamentais da estratégia europeia, delineada em seu plano de cooperação 2007-2013 com os países da CAN, bem como o objetivo da UE de lograr uma aliança política e de cooperação com os países andinos, constam nas minutas discutidas em Lima. Nesses documentos, o capítulo intitulado “Comércio e Desenvolvimento Sustentável” é, provavelmente, o que se destaca como o “mais politicamente correto” devido à sua declaração de bons objetivos.

Na prática, os representantes da Comissão Europeia se preveniram ao ressaltar que pretendiam apenas antecipar a negociação com Colômbia, Equador e Peru dos aspectos comerciais de um futuro AdA, que incluiria Bolívia e, eventualmente, a Venezuela. Acontecimento que, de todo modo, dependeria da recuperação por parte da CAN de seu espírito integrador.

Em um estudo complementar às negociações oficiais de março sobre comércio e desenvolvimento sustentável, foram analisadas as diferentes perspectivas e expectativas dos países andinos frente à UE, entre outros temas. Nessa ocasião ficou evidente que as partes tinham três projetos para o capítulo sobre comércio e desenvolvimento sustentável – o europeu, o colombiano-peruano e o equatoriano, o qual se aproxima da proposta europeia. As respostas e comentários elaborados sobre essa matéria constituem, mais precisamente, o objeto deste artigo, especialmente no que diz respeito aos elementos da economia política presentes nos aspectos ambientais e sociais trazidos pela UE à mesa de negociações.

A clareza do posicionamento europeu: a Declaração de Lima

O primeiro contraste entre as posições de ambos os grupos de países possui base política: os europeus chegaram a Lima com um mandato claro em matéria de comércio e desenvolvimento sustentável, que se resume a lograr que os países andinos, por meio de suas relações comerciais com a UE, concretizem certos compromissos ambientais e trabalhistas internacionais, sobretudo, no que diz respeito ao desenvolvimento sustentável e à boa governança. Em vista dessas metas, a UE pleiteou a implementação efetiva de uma série de acordos multilaterais às leis e práticas de Colômbia, Equador e Peru até 31 de dezembro de 2012.

A proposta europeia pareceu seguir quase literalmente a Declaração de Lima¹, adotada ao final da V Cúpula da América Latina, Caribe e UE, realizada em maio de 2008 na capital do Peru. A divulgação desta Declaração – que contém a Agenda de Lima, uma espécie de programa de ação – pela imprensa andina ressaltou especialmente o que convinha aos interesses político-comerciais de cada país participante. Noticiou-se que a UE reconhecia a necessidade de flexibilizar a sua posição anterior, de recusa de acordos bilaterais que colocassem em risco sua estratégia de cooperação e integração com a CAN, para uma nova, de compreensão acerca da possibilidade de antecipação das negociações comerciais com Colômbia, Equador e Peru. Na realidade, a Declaração de Lima é um amplo arcabouço conceitual e programático, que expressa o que poderia ser chamado de economia política, na qual os elementos do desenvolvimento sustentável se integram a partir de quatro eixos principais: erradicação da pobreza, meio ambiente, energia e mudanças climáticas.

A comparação entre os parágrafos 30 e 31 da Declaração e Agenda de Lima com os artigos 1 e 2 propostos pela UE para o capítulo sobre comércio e desenvolvimento sustentável, nos leva a advertir o que, no jornalismo, é chamado “nota volteada”, isto é, os mesmos elementos conceituais de *soft law*², vertidos em uma minuta de acordo comercial. Este fato evidencia o interesse político europeu em converter em normas funcionais as relações de interdependência entre comércio e desenvolvimento sustentável, o que seria um avanço significativo para o mundo dos acordos comerciais.

Logicamente, persiste um certo abismo conceitual entre países europeus e andinos, já que o Direito Internacional, apesar de repleto de boas intenções, normalmente carece de instrumentos coercitivos que permitam sua aplicação e cumprimento. Aparentemente, ao menos no estado atual das negociações entre Colômbia, Equador e Peru e UE, sopram novos ventos no sentido de conexões mais explícitas entre compromissos ambientais e compromissos comerciais. O objetivo final seria corrigir as assimetrias existentes entre uns e outros por meio de instrumentos de cooperação; construção de uma base institucional transparente e eficiente; e prazos razoáveis para a consecução dos compromissos assumidos.

O parágrafo 31 desta Declaração, que resume o planejamento esquemático da UE sobre o referido capítulo, deixaria assim de ser uma simples expressão de boas intenções: “Estamos convencidos de que o alcance do desenvolvimento sustentável [...] é uma condição para a redução da pobreza. Neste contexto, a mitigação das mudanças climáticas e a adaptação a seus efeitos, bem como a conservação e o uso sustentável da biodiversidade, dos recursos naturais e da energia são fundamentais para um futuro seguro a todos os nossos povos”.

Desafios para Colômbia e Peru

Em contraste com o Equador, Colômbia e Peru propuseram uma estrutura semelhante ao capítulo ambiental desenvolvido no âmbito do Acordo de Promoção Comercial (APC) com os Estados Unidos da América (EUA). Nesse, são reiterados os princípios básicos adotados nos acordos multilaterais em matéria de soberania, uso sustentável dos recursos naturais, conservação da diversidade biológica, promoção do acesso legal aos recursos genéticos e respeito aos conhecimentos tradicionais a eles associados. Para tal, os dois países pretendem persuadir a Europa a fiscalizar o acesso ilícito aos recursos genéticos (ou seja, combater à biopirataria), e promover o uso de certificados e permissões de acesso. Esta proposta é sustentada pelos países andinos e amazônicos em foros distintos com a finalidade de promover a adoção de um regime legal internacional relacionado ao acesso a recursos genéticos. Diante desse quadro, é compreensível que a parte mais contundente da proposta andina seja precisamente a seção sobre diversidade biológica, ao passo que, na proposta europeia, o tema figura apenas no patamar dos princípios.

Isso posto, vale destacar alguns assuntos presentes na proposta europeia que certamente serão objeto de preocupação para os negociadores andinos, uma vez que não foram abordados nas negociações do APC com os EUA. O primeiro, particularmente sensível para os países europeus, refere-se ao comércio sustentável de produtos de pesca. A UE propõe comprometer as partes a conservar os cardumes, por meio de medidas de combate à pesca ilegal, predatória e desregulamentada; e incrementar a transparência em seus mercados para que as zonas de exploração sejam melhor localizadas e para que haja uma gestão mais efetiva dos exploradores desta atividade e das zonas costeiras. Nos APCs dos EUA com Colômbia e Peru, o tema florestal foi amplamente abordado. Tanto este, como o tema da pesca comercial, adicionado pela Europa, constituem objetos da mais difícil regulamentação e fiscalização.

A definição conjunta de instrumentos de gestão com vistas à promoção da certificação de origem de tais produtos seria a alternativa ideal, além de uma grande oportunidade para enriquecer um acordo comercial dessa natureza. Inclusive, tal medida iria a encontro do compromisso da Europa de apoiar a iniciativa andina de combate à biopirataria.

Outra proposta da UE relaciona-se com a transparência e a revisão dos possíveis impactos do acordo comercial. O bloco europeu sugere que as ações governamentais relativas ao comércio, à saúde pública, ao meio ambiente e aos aspectos sociais devam ser executadas com transparência, mediante notificação e consulta com os agentes não estatais e repre-

sentantes do setor privado. Adicionalmente, a UE defende a revisão, o monitoramento e a avaliação do impacto do acordo, por meio de processos participativos, por exemplo, o Foro de Diálogo com a Sociedade Civil, o qual reuniria anualmente grupos de interesse de cada Parte. Neste nível institucional, os europeus propõem, também, a criação de uma Comissão de Comércio e Desenvolvimento Sustentável integrada por funcionários de cada país; e de um Grupo de Assessoria que serviria como espaço para a participação de organizações independentes de representação da sociedade civil (empregadores, trabalhadores, organizações não governamentais), autoridades públicas locais, entre outros.

Na percepção oficial de Colômbia e Peru – cujas economias em franco crescimento têm provocado incremento nos conflitos sociais associados à exploração dos recursos naturais – a inclusão, no acordo comercial, de compromissos de consulta e participação cidadã, apesar de serem países com legislação sobre a matéria, é um pedido excessivo. Todavia, a opinião pública nesses países e mesmo os políticos concordam que a prevenção de conflitos e sua adequada administração e institucionalização constituem uma condição importante para atrair investimentos nacionais ou estrangeiros.

Em suma, apesar dos desafios distintos enfrentados por Colômbia, Equador e Peru e da nítida desvantagem que as ferramentas desta índole apresentam ante outras mais efetivas – como o mecanismo de solução de controvérsias – há espaço para expectativas positivas. Com efeito, se um acordo com a UE incluir instrumentos específicos para prevenir a corrupção no setor florestal, organizar a atividade pesqueira, combater a biopirataria e reconhecer legalmente o valor dos conhecimentos tradicionais, admitindo a participação da sociedade civil junto a programas de cooperação para reforçar as medidas acima, estaremos dando um passo adiante na direção correta. Em outras palavras, tais medidas operariam no sentido do alinhamento dos interesses do comércio internacional com os objetivos do desenvolvimento sustentável.

* Fundador e presidente da Sociedade Peruana de Direito Ambiental.

Tradução, adaptação e complementação de texto publicado originalmente em *Puentes Bimestral*, Vol. 10, No. 2, mai. 2009.

¹ Declaración de Lima: <<http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi886.pdf>>. Disponível em: <<http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi886.pdf>>.

² A expressão *soft law* se refere a todos os acordos, declarações de princípios e compromissos não vinculantes que a comunidade internacional adota nos processos de construção do Direito Internacional.

... apesar dos desafios distintos enfrentados por Colômbia, Equador e Peru e da nítida desvantagem que as ferramentas desta índole apresentam ante outras mais efetivas... há espaço para expectativas positivas.

Comércio Sul-Sul no contexto da crise econômica: oportunidades e desafios

A retração das economias dos países desenvolvidos – um dos efeitos da crise econômica iniciada em 2008 – tornou a alternativa do comércio Sul-Sul mais atrativa a alguns países em desenvolvimento.

O Fundo Monetário Internacional (FMI) publicou, em janeiro de 2009, uma projeção de crescimento pessimista para o ano que se inaugurava. De acordo com o estudo, entretanto, os países em desenvolvimento (PEDs) apresentariam uma taxa de crescimento econômico de 3,3%, ao passo que aquela dos países desenvolvidos (PDs) sofreria retração de 2%. Tais estimativas consolidavam a percepção de que a demanda por determinados bens, fundamentalmente as *commodities*, seria reduzida nos PDs, o que prejudicaria substancialmente as economias emergentes.

Os principais PEDs passaram, então, a propor, em diversos fóruns multilaterais e regionais, a intensificação do comércio Sul-Sul como alternativa de compensação às suas perdas na balança comercial, bem como de desvio do centro do poder global dos Estados Unidos da América (EUA) e da Europa. Ou seja, mais do que uma alternativa comercial, o comércio Sul-Sul também se enquadrava no contexto de re-inserção geoestratégica dos PEDs.

Nesse sentido, em janeiro de 2009, o ministro de relações exteriores do Brasil, Celso Amorim, visitou cinco países africanos – Cabo Verde, Guiné Bissau, Senegal, Nigéria e Camarões – junto a uma missão de empresários brasileiros¹, com o objetivo de aprofundar os laços comerciais do país com a África. Em 31 de janeiro, Amorim encontrou os ministros do comércio indiano e sul-africano à época, Kamal Nath e Mandisi Mpahlwa, respectivamente, durante o Fórum Econômico Mundial, em Davos (Suíça), para discutir mecanismos de financiamento ao comércio capazes de manter o nível de intercâmbio comercial no eixo Sul-Sul observado anteriormente à crise. Em abril de 2009, o governo brasileiro propôs a realização da Cúpula entre países árabes e latino-americanos². Nesse mesmo mês, foi realizado, no Rio de Janeiro, o Fórum Econômico Mundial para a América Latina³, ao final do qual os participantes concluíram que o foco das relações Sul-Sul incidiria sobre os países da América Latina, Ásia e Oriente Médio.

No entanto, antes da crise econômica, o comércio Sul-Sul já apresentava uma trajetória de crescimento consistente: de 1995 a 2004, o montante movimentado pelo intercâmbio de mercadorias no eixo Sul-Sul passou de US\$ 222 bilhões para US\$ 562 bilhões. Em 2007, já respondia por 16,4% dos US\$ 14 trilhões movimentados pelo comércio no mundo, cifra que, em 2000, correspondia a 11,5%. O fluxo de investimentos estrangeiros diretos (IEDs) entre esses países também

apresentou aumento: no mesmo período, estes passaram de US\$ 14 bilhões a US\$ 47 bilhões.

As forças motrizes deste crescimento foram as grandes economias emergentes, mais precisamente, Brasil, Rússia, Índia e China – grupo de países conhecido pela sigla BRICs. Sob o argumento de que a atual crise econômica implicou a redução das taxas de crescimento destes países, este artigo lança-se à reflexão acerca das perspectivas de manutenção do volume de comércio Sul-Sul em meio à turbulência econômica.

Antes da crise: trajetória de crescimento consistente

Entre outros fatores, o comércio Sul-Sul adquiriu relevância frente à crescente importância atribuída à diversificação dos parceiros comerciais, bem como dos bens envolvidos neste intercâmbio. A aplicação desta política há décadas pelo Brasil acabou por favorecer o país nesse contexto: atualmente, o comércio Sul-Sul responde por 50% da atividade comercial brasileira. Os números são exemplificativos: com os países africanos, o Brasil movimentou, em 2005, cerca de US\$ 6 bilhões; e, com os países árabes, o volume de comércio quase triplicou desde a primeira cúpula em Brasília, realizada em 2005.

Os ganhos com tal geografia comercial também repercutiram em outras regiões do eixo Sul-Sul: em 2007, o comércio africano com esses países totalizou US\$ 256,25 bilhões, chegando a representar 32,7% do comércio total da África. Por outro lado, o comércio intra-africano apresentou pouco aumento em sua taxa de crescimento – em 1985, a taxa registrada era de 7% e, em 2008, 10%. Diferentemente, o comércio intra-asiático tem crescido a taxas elevadas e, atualmente, corresponde a 40% do comércio total dos países do Leste e Sul da Ásia.

Se, por um lado, o comércio no eixo Sul-Sul era praticado de forma consistente a partir da década de 1990, foi a partir dos anos 2000 que apresentou uma expansão sem precedentes em termos geográficos e numéricos. De acordo com o Secretário Geral da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (Unctad, sigla em inglês), Supachai Panitchpakdi, tal expansão foi orientada pela demanda. “Em outras palavras, a cooperação Sul-Sul foi guiada, fundamentalmente, por fatores econômicos viáveis e não por considerações políticas, como ocorreu no passado”, afirma Panitchpakdi.

Nesse período, observa-se outra alteração substancial nas características desse fluxo comercial: entre 2005 e 2007, mais de um terço dos bens comercializados entre os países do Sul

possuíam valor agregado, como no caso de eletro-eletrônicos, maquinaria e componentes mecânicos. Se comparada aos valores de 1995, a participação de bens de valor agregado nas exportações totais no eixo Sul-Sul passou de 8% para 34%. Os biocombustíveis também aumentaram sua parcela nas exportações, passando de 8% para 21% de 1995 a 2007⁴.

Ainda, alguns países do Sul têm-se destacado no âmbito dos IEDs. Dentre os países latino-americanos, o Brasil é o que recebe maior volume de IEDs: em 2008, estes totalizaram US\$ 45,1 bilhões. No entanto, previsões do Banco Central apontam que, em 2009, o fluxo de IEDs para o Brasil deverá corresponder a US\$ 25 bilhões. Mesmo com essa redução substancial, esta seria a terceira melhor marca do Brasil desde 2000.

Para além de seu crescente destaque como destino de IEDs, as grandes economias emergentes têm se ressaltado no rol de países investidores em outros PEDs. Este é o caso do Brasil, cujas empresas têm aumentado sua participação em IEDs no exterior, notadamente na América do Sul. Cabe observar que o Brasil também tem constituído foco de atenção de investidores da Ásia e do Oriente Médio, principalmente nas áreas de serviços e tecnologia.

Desafios e oportunidades ao comércio Sul-Sul no contexto atual

No contexto da crise econômica, as expectativas são de que o comércio entre PEDs continue a crescer, ainda que a taxas mais baixas do que aquelas apresentadas nos últimos anos⁵. Isso porque, segundo a Unctad, a crise atual afeta negativamente os principais motores do comércio Sul-Sul, quais sejam:

1. o crescimento econômico das grandes economias emergentes;
2. a estrutura da divisão de produção no eixo Sul-Sul; e
3. a melhoria na facilitação do comércio e no transporte entre PEDs.

Apesar desta desaceleração prevista, algumas lideranças políticas enfatizam as contribuições que o comércio Sul-Sul pode trazer aos PEDs no contexto da crise. De acordo com o ministro de relações exteriores do Brasil, “um dos fatores que fizeram com que a crise se tornasse algo menos sério no Brasil foi o comércio diversificado”. Assim, a priorização de missões e viagens presidenciais a países do hemisfério Sul no contexto da crise econômica pode significar uma tentativa de manter os patamares em que esse intercâmbio vinha ocorrendo elevados, o que tem garantido uma certa margem de segurança por parte do governo em sua balança comercial. No caso do Brasil, foram realizadas, neste ano, missões comerciais para América do Sul, África, China, Oriente Médio. Igualmente, China e Rússia trataram de visitar, no início de 2009, a África e a América do Sul, respectivamente.

No entanto, o fomento ao maior intercâmbio comercial entre os países do Sul esbarra no elevado número de barreiras comerciais existentes entre PEDs, quadro resultante da predominância de acordos de livre comércio assinados por PEDs com PDs. Não obstante as barreiras tarifárias já existentes entre as economias emergentes, alguns destes têm recorrido a práticas protecionistas no contexto da crise. De acordo com

a Unctad, a redução de 20% nas alíquotas aplicadas entre PEDs resultaria em um volume comercial adicional da ordem de US\$ 7,7 bilhões anuais⁶.

Conscientes desse desafio, as lideranças de Índia, Brasil e África do Sul — países que constituem o Fórum conhecido pela sigla IBAS — vêm debatendo a viabilidade de um acordo de liberalização comercial trilateral, o qual ainda não foi concretizado devido, principalmente, às divergências entre Brasil e Índia. Essa proposta voltou a ser trabalhada em janeiro de 2009, durante o Fórum Econômico Mundial, quando os representantes do IBAS decidiram que a África do Sul seria anfitriã de uma reunião com vistas à negociação de um acordo comercial entre Mercado Comum do Sul (Mercosul), União Aduaneira Sul-africana (SACU, sigla em inglês) e Índia.

Por fim, cabe destacar que a diversidade encontrada no interior da categoria “PED” impõe desafios distintos a alguns países, mais vulneráveis diante de choques externos. Em meio à turbulência econômica atual, as dificuldades mais recorrentes dizem respeito a mecanismos de financiamento ao comércio e infra-estrutura.

A diferença em relação a contextos anteriores, entretanto, é o fato de que, atualmente, as economias emergentes dispõem de mais recursos do que há uma década⁷, em termos de reservas internacionais, exportação de IEDs e mercados domésticos. Tais reservas têm possibilitado, por exemplo, a maior participação dos bancos de desenvolvimento regionais — como Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Banco de Desenvolvimento da Ásia e Banco de Desenvolvimento Chinês — em projetos de infra-estrutura e linhas de financiamento ao comércio regionais.

O aumento do protagonismo econômico desempenhado por determinadas economias emergentes implica mais possibilidades de arranjos cooperativos entre PEDs. Resta saber se os recursos serão mobilizados de modo a remover ou criar barreiras comerciais no comércio internacional, principalmente no que tange ao comércio Sul-Sul.

¹ Ver: *Pontes Quinzenal*, Vol. 4, No. 2, 16 fev. 2009.

² Ver: *Pontes Quinzenal*, Vol. 4, No. 6, 13 abr. 2009.

³ Ver: *Pontes Quinzenal*, Vol. 4, No. 7, 27 abr. 2009. Acaba de ser realizado o Fórum Econômico para Oriente Médio (15 a 17 de maio). Ainda está prevista para este ano a realização do Fórum Econômico para a África (10 a 12 de junho) e para o Leste Asiático (18 a 19 de junho) ainda neste ano. Ver: <<http://www.weforum.org/>>. Acesso em: 19 mai. 2009.

⁴ Para mais informações, ver: UNCTAD. *South-South cooperation and regional integration: where we stand and future directions*. (TD/B/C.II/ MEM.2/2). 26 nov. 2008). Disponível em: <<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/G08/522/25/PDF/G0852225.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 18 mai. 2009.

⁵ Entre 1995 e 2008, o comércio Sul-Sul cresceu, em média, 13% ao ano, marca superior à taxa de crescimento média do comércio mundial, de 9%, e do comércio entre PDs, de 10%.

⁶ Uma vez que se espera que o crescimento do intercâmbio comercial ocorra sobretudo em países da mesma região, a maior beneficiária dessa abertura comercial seria a Ásia (aproximadamente US\$ 5,8 bilhões adicionais), haja vista a representatividade do comércio intra-regional nesse continente.

⁷ Entre 1990 e 2006, as exportações reais de PEDs quase triplicaram, ao passo que aquelas dos PDs cresceram apenas 75%. A participação dos PEDs nas exportações mundiais aumentou de 24% para 37% nesse mesmo período. De modo similar, a participação dos PEDs como destinatário de IEDs duplicou de 18% para 26% entre 1990 e 2006. Mais do que isso, sua participação como exportador de IEDs triplicou de 5% para 15% nesse período.

O Brasil e os seus investimentos: quais são os impactos da crise?

Ricardo L. C. Amorim*

A trajetória de crescimento econômico e aumento da taxa de investimento interno registrada pelo Brasil até 2008 agora esbarra em uma crise internacional de proporções incertas. Estudos preveem queda na demanda e na rentabilidade da empresa, além de maior dificuldade de acesso ao crédito. Trata-se de um quadro difícil para se justificar qualquer investimento pelos brasileiros que não aquele já em andamento, o que nos atenta para a importância do Estado neste momento.

O vigor e a capacidade de renovação do capitalismo fazem dele, ao mesmo tempo, instável – posto que está sempre em mudança – e permanente, uma vez que, nos momentos de maior crise, se renova para manter sua hegemonia. Dentro desse sistema, o investimento se coloca como a variável mais importante do ambiente estritamente econômico.

O investimento está no centro dos movimentos do capitalismo como a ferramenta básica e quantificável de seu poder. Isso fica muito claro quando se observa o pensamento e as políticas dos países latino-americanos, marcadamente o Brasil, quando do seu arranque rumo à industrialização (1930-1980). Nessa época, ganhou força o debate sobre o processo de desenvolvimento das nações mais pobres, com destaque para os estudos de Prebisch, Furtado, Lewis, Rostow, Rosenstein-Rodan, Frank, Viner, Kuznets. Todos esses autores encaravam o investimento como ferramenta transformadora da sociedade e, portanto, um grande aliado na busca pelo desenvolvimento.

O investimento é realizado para gerar mercadorias e serviços e, assim, atender às demandas da sociedade, mas seu objetivo maior do ponto-de-vista do investidor é a acumulação de capital. Seguindo essa lógica, a alocação do investimento responde às oportunidades disponíveis ou percebidas e à ausência de melhor aplicação, inclusive financeira.

Tais elementos nos ajudam a entender o comportamento dos investimentos no Brasil recente.

Trajetória dos investimentos no Brasil

O modelo de desenvolvimento que se instalou no Brasil na década de 1930, baseado na substituição de importações, concentrava os investimentos do ponto de vista (i) produtivo, em setores cuja demanda era pré-existente e atendida desde fora; (ii) regional, concentrada nas áreas em que o capital estava disponível e existia mercado consumidor; e (iii) social, segundo o qual os recursos investidos nos novos empreendimentos envolviam o capital comercial ligado ao café e o capital agrícola, ambos sem opção de aplicação frente à crise do setor exportador.

O movimento dos capitais em favor da industrialização confirmou o que a teoria econômica informava: a) os capitais precisavam ser aplicados para não se perderem; b) os investimentos foram feitos onde havia esperança de alta rentabilidade com as inovações; c) demanda e capacidade eram desequilibradas; e d) o risco era baixo porque o Estado brasileiro criou inovações sociais e produtivas no sentido de

deslocar o interesse dos capitalistas para que investissem crescentemente na indústria.

Assim, a expansão produtiva urbano-industrial voltada para o mercado interno contou com pesados investimentos do Estado. Nos anos 1950, o mesmo Estado esforçou-se para trazer um novo componente para a economia nacional: o investimento estrangeiro em plantas fabris. Com isso, formou-se o famoso tripé – capital privado nacional, capital estrangeiro e Estado – que conduziu a economia dentro do modelo substituidor de importações. Nesse modelo, com o Estado quase garantindo o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e a reserva de mercado nacional aos produtores internos, os investimentos nacionais e estrangeiros tornaram-se bastante seguros, impulsionando o crescimento da renda e da produção brasileira. Mais uma vez, as expectativas de alta rentabilidade em vista das inovações e do baixo risco financeiro criaram um ambiente favorável ao investimento no país.

Na década de 1980, porém, a crise externa induzida pelo programa neoliberal de ajuste da economia dos Estados Unidos da América (EUA), acompanhada de novo aumento significativo no preço do petróleo, gerou forte impacto sobre o balanço de pagamentos. Em meio a isso, com o Estado enfraquecido pelo endividamento no exterior, o modelo de crescimento econômico baseado na industrialização e fortemente induzido pela ação do Estado começa a desmoronar, derrubando a renda per capita pela primeira vez desde a Crise de 1929.

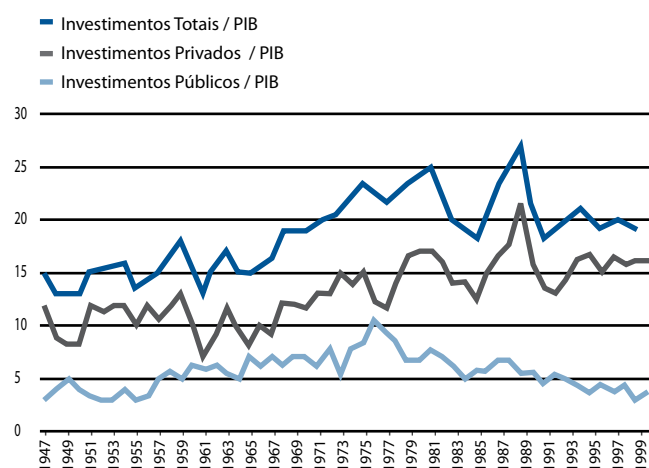
Assim, o Estado, que pilotara a nau do crescimento econômico durante quase 50 anos, viu-se perdendo aos poucos o controle do timão. Pior: a sociedade acusou o Estado pela crise e aceitou sua baixa como capitão do navio. A iniciativa privada passou, então, a constituir a última palavra em eficiência e, por isso, em suas mãos deveria ser deixado o destino do país.

Nos anos 1990, o Estado perdeu espaço na economia e cresceu o poder do capital. Essas mudanças deveriam, segundo os liberais, criar o ambiente propício para a retomada do crescimento e o aumento das taxas de investimento, conduzindo o país, novamente, ao progresso.

No entanto, não foi isso que se verificou. A abertura econômica, o preço muito baixo do dólar, a fraqueza tecnológica das empresas brasileiras e as crises financeiras criadas pelo capital especulativo (financeiro) criaram um ambiente em que, naturalmente, na avaliação das empresas nacionais, a eficiência marginal do capital era muito baixa, o risco financeiro elevado, as inovações vinham facilmente de fora e a

Brasil: Taxa de investimento, 1947-2000

(em porcentagem)



Fonte: Dathein (2006: 11)

relação capacidade versus demanda era incerta. Resultado: a taxa de investimento, no período, oscilou com clara tendência de queda.

O quadro só começa a mudar recentemente, com destaque a partir de 2004. Ali, duas armadilhas foram desarmadas: o baixo preço do dólar e o medo em relação ao novo presidente. Também, aos poucos, houve reorientações importantes para a economia brasileira: as privatizações foram excluídas da agenda, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) reconstituiu-se como financiador do crescimento da capacidade produtiva, ampliaram os gastos com programas sociais e previdência, aumentou significativamente o volume de crédito em relação ao PIB, entre outros. Aos impactos dessas mudanças sobre a demanda, somaram-se o bom momento das vendas ao exterior e a elevação do preço das commodities. Com isso, as empresas sentiram que sua capacidade frente à demanda já não era adequada e os riscos financeiros caíram. A taxa de investimento voltou a crescer, e o Brasil pareceu retomar o crescimento econômico.

Qual o impacto da crise sobre os investimentos brasileiros?

A trajetória vivida de crescimento econômico e aumento da taxa de investimento até 2008 parece agora esbarrar em uma crise internacional de proporções incertas. O último trimestre daquele ano apontou para queda de demanda, aumento do desemprego e precaução por parte do setor privado brasileiro. O Estado manteve seu discurso e tentou acalmar os empresários. Mesmo assim, pesquisa recente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) (Sensor Econômico) mostrou que as empresas situadas no Brasil estavam apreensivas em relação ao ano de 2009.

Segundo essa pesquisa, em janeiro havia confiança de que o país crescerá acima de 1,6% no ano e os preços básicos da economia (câmbio, juros e inflação) não cresceriam. Todavia, a expectativa de queda na demanda e na rentabilidade da empresa e de maior dificuldade de acesso ao crédito configurou um quadro difícil para se justificar qualquer investimento além daquele já em andamento.

Em março, a mesma pesquisa mostrou um quadro com diferenças importantes. Em primeiro lugar, já não se acreditava no crescimento do PIB acima de 1,6%. Porém, a expectativa das empresas em relação à queda de demanda e da margem de lucros melhorou. Se antes havia forte crença no resultado ruim para esse ano, agora há dúvidas, inclusive com relação ao acesso a crédito. Além disso, o otimismo em relação aos preços básicos da economia foi mantido.

Aparentemente, hoje existe maior compreensão sobre os possíveis impactos da crise internacional sobre a economia nacional. Está claro que o país não repetirá as taxas de crescimento dos últimos anos, mas também não se espera nenhuma tragédia sobre os balanços das companhias que atuam no país. Ou seja, para 2009, o quadro, como visto pelas empresas, não oferece uma eficiência marginal do capital interessante, o risco financeiro é muito alto e a relação capacidade produtiva e demanda é, mais uma vez, incerta.

Em termos de investimento, isso permite intuir que, em 2009, não se verá o setor privado investindo significativamente. Espera-se, até mesmo, uma redução da taxa de investimento ao longo do ano, compensado, talvez, por empreendimentos do Estado. De acordo com a previsão da teoria econômica, o momento é visto de maneira negativa pelo empresário, que aguardará momento mais propício para retomar a expansão.

Contudo, é importante lembrar que os momentos de crise também são períodos de concentração do capital, nos quais grandes empresas compram ou tomam os mercados das menores. Assim, algumas companhias apresentarão crescimento do investimento em seus balanços com a compra de ativos. Esses, no entanto, não significarão expansão da capacidade produtiva do país, mas apenas troca de posse de ativos, sem implicações imediatas para os consumidores.

Exceto por esse movimento, o que se vê hoje é espera e precaução, tornando o cenário ainda mais nebuloso. Sem uma direção clara, muitos investimentos são paralisados pela inércia e expectativas incertas em relação ao futuro. Cabe, então, lembrar da história e recordar o quanto o Estado brasileiro pode ser decisivo em momentos como esse. Seu peso, importância e capacidade de legislar podem constituir a alavanca fundamental para que o Brasil não pare e, mais interessante, se lance em um projeto de renovação e reforço produtivo-industrial capaz de, ao final dos problemas internacionais, nos colocar em uma posição muito superior a qual ingressamos na crise.

* Ricardo Luiz Chagas Amorim é economista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), professor-pesquisador licenciado da Universidade Mackenzie e membro da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP).

¹ As inovações são combinações de fatores de produção nunca tentadas antes e que podem assumir cinco formas: a) introdução de um novo produto; b) introdução de um novo método de produção; c) abertura de um novo mercado; d) conquista de uma nova fonte de matérias-primas; e) mudança na organização do mercado. Ver SCHUMPETER, J. A., *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*, 1982, p. 48.

² Trata-se da "(...) relação entre a renda esperada de um bem de capital e seu preço de oferta". Ver: KEYNES, J. M. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, 1983.

³ Ver: <<http://www.ipea.gov.br/default.jsp>>.

TPR Brasil: foco em protecionismo

Apesar de elogiar os avanços do Brasil em diversas frentes, o último relatório de revisão comercial da Organização Mundial do Comércio (OMC) põe em xeque outros pontos da política comercial brasileira, aos quais atribuiu caráter distorcivo. Os parceiros comerciais têm questionado as práticas do país, bem como a coerência de seu discurso de condenação ao protecionismo.

Em um momento de forte tensão provocada por recessão global, elevação do desemprego e ameaças de protecionismo, as acusações mútuas contra medidas alegadamente restritivas têm proliferado no âmbito internacional. Nesse contexto, a OMC avaliou, pela quinta vez, as políticas do Brasil em seu relatório de revisão comercial (TPR, sigla em inglês)¹.

O documento congratulou o Brasil por seu desempenho econômico e pelos avanços em volume e diversificação de exportações, além de mencionar a manutenção das políticas austeras como exemplos de boas práticas governamentais. Na reunião que discutiu o relatório, boa parte dos parceiros também dirigiu primordialmente elogios ao país. Enquanto Estados Unidos da América (EUA) e China reconheciam que o Brasil tem direcionado esforços contra o protecionismo, a União Europeia, principal parceira comercial brasileira, adotou postura reticente ao demonstrar preocupação quanto a medidas que funcionariam como barreiras comerciais.

Apesar de ter prevalecido o tom positivo, como destacou o embaixador brasileiro Roberto Azevedo após a reunião do Órgão de Revisão de Políticas Comerciais, diversas condutas adotadas pelo país na seara comercial e econômica foram

alvo de ressalvas no relatório e de críticas por parte dos Membros da OMC. Muitos pedidos de esclarecimento foram encaminhados às autoridades brasileiras, que prepararam as respostas oficiais baseadas no posicionamento do país².

Entre as práticas criticadas, o documento reprovou o recurso frequente a medidas *antidumping*, a falta de clareza nas regras sobre investimentos e certos mecanismos de apoio à agricultura. Além destes, alguns temas tiveram maior repercussão nos questionamentos elaborados pelos

alvo de ressalvas no relatório e de críticas por parte dos Membros da OMC. Muitos pedidos de esclarecimento foram encaminhados às autoridades brasileiras, que prepararam as respostas oficiais baseadas no posicionamento do país².

Entre as práticas criticadas, o documento reprovou o recurso frequente a medidas *antidumping*, a falta de clareza nas regras sobre investimentos e certos mecanismos de apoio à agricultura. Além destes, alguns temas tiveram maior repercussão nos questionamentos elaborados pelos

alvo de ressalvas no relatório e de críticas por parte dos Membros da OMC. Muitos pedidos de esclarecimento foram encaminhados às autoridades brasileiras, que prepararam as respostas oficiais baseadas no posicionamento do país².

Entre as práticas criticadas, o documento reprovou o recurso frequente a medidas *antidumping*, a falta de clareza nas regras sobre investimentos e certos mecanismos de apoio à agricultura. Além destes, alguns temas tiveram maior repercussão nos questionamentos elaborados pelos

alvo de ressalvas no relatório e de críticas por parte dos Membros da OMC. Muitos pedidos de esclarecimento foram encaminhados às autoridades brasileiras, que prepararam as respostas oficiais baseadas no posicionamento do país².

Entre as práticas criticadas, o documento reprovou o recurso frequente a medidas *antidumping*, a falta de clareza nas regras sobre investimentos e certos mecanismos de apoio à agricultura. Além destes, alguns temas tiveram maior repercussão nos questionamentos elaborados pelos

alvo de ressalvas no relatório e de críticas por parte dos Membros da OMC. Muitos pedidos de esclarecimento foram encaminhados às autoridades brasileiras, que prepararam as respostas oficiais baseadas no posicionamento do país².

Entre as práticas criticadas, o documento reprovou o recurso frequente a medidas *antidumping*, a falta de clareza nas regras sobre investimentos e certos mecanismos de apoio à agricultura. Além destes, alguns temas tiveram maior repercussão nos questionamentos elaborados pelos

Licenciamento de importações

O relatório aponta a existência de dois tipos de licenciamento para importação no Brasil: automático e não automático. A este último, são submetidos os produtos que podem causar danos à saúde ou ao meio-ambiente e os produtos sujeitos a restrições por cotas. Aproximadamente 35% das linhas tarifárias brasileiras enquadram-se nessa categoria.

Além da análise contida no relatório, o licenciamento de importações suscita apreensões quanto à sua utilização sob intenções protecionistas. Isso porque em diversas ocasiões os produtos submetidos à modalidade não-automática também sofrem investigação pelos órgãos de defesa comercial. Em alguns casos, a concessão da licença pode demorar até 60 dias, o que mantém os produtos na alfândega, impedindo-os de adentrar no mercado antes de eventual aplicação de sobretaxa por *antidumping* ou outros gravames.

Diante dos questionamentos a tais medidas, as autoridades brasileiras sustentam que todos os requisitos de controle envol-

O documento congratulou o Brasil por seu desempenho econômico e pelos avanços em volume e diversificação de exportações, além de mencionar a manutenção das políticas austeras como exemplos de boas práticas governamentais.

Membros da Organização. Dentre estes, destacam-se proteção tarifária, licenciamento de importações e financiamento a exportações.

Tarifas

O relatório apontou uma elevação geral do nível de proteção tarifária, dedução apoiada no aumento da tarifa média conso-

vidos no licenciamento não-automático derivam de leis ou tratados internacionais. Ademais, afirmam que um novo sistema está em fase de implementação, o qual avaliará o mérito e a adequação de todas as exigências, a fim de evitar a ocorrência de múltiplas autorizações e, assim, diminuir a demora e os custos do processo.

Financiamento à exportação

Entre os mecanismos de financiamento à exportação disponibilizados pelo governo brasileiro, o programa BNDES-EXIM foi objeto de maiores críticas quanto a seus efeitos protecionistas. O sumário do relatório afirma que o crédito disponibilizado pelo Banco Nacional para o Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) oferece taxas significativamente inferiores àquelas praticadas no mercado, o que tem ensejado acusações de que tais linhas representam subsídio à exportação inconsistente com as regras da OMC. Contudo, o governo brasileiro sustenta que as taxas aplicadas cobrem a totalidade dos custos de operação, o que descaracteriza o caráter de subsídio.

Um aspecto mais controverso do programa diz respeito ao requisito de conteúdo local. A expressão empregada no TPR — “o programa BNDES-EXIM provê créditos à exportação preferenciais ligados a conteúdo local”⁴ — deu margem a interpretações alarmistas. Segundo notícias divulgadas na mídia brasileira, o BNDES-EXIM exige que os produtos embarcados possuam conteúdo nacional mínimo correspondente a 60% de seu valor. Porém, nas respostas às perguntas dos Membros, a representação brasileira esclareceu que os produtos que não alcançam essa porcentagem de insumo nacional apenas perdem o benefício de elegibilidade automática e passam a sujeitar-se a análise procedimental.

Posto que, atualmente, o BNDES fornece mais da metade dos créditos oficiais de longo prazo destinados à exportação e ao investimento, os programas oferecidos pelo Banco adquirem destaque em virtude da maior dificuldade para obtenção de crédito no contexto atual. Alguns veículos da imprensa nacional noticiaram que as linhas de crédito EXIM poderiam ser objeto de uma nova disputa perante a OMC.

Considerações finais

No contexto em que os países emergentes reivindicam mais voz na governança global, o Brasil tem procurado assumir a iniciativa de coordenação dos esforços multilaterais. Nesse sentido, no último encontro do G-20 em Londres, no início de abril, o Presidente Luís Inácio Lula da Silva novamente conclamou os países a resistir ao ímpeto protecionista por conta das dificuldades causadas pela crise.

Mais tarde, em encontro promovido pela OMC, o embaixador brasileiro Roberto Azevedo voltou a pedir pela conclusão da Rodada Doha, a qual entende ser o único meio pelo qual ficaria definitivamente reduzida a margem de manobra dos países para adotar medidas restritivas.

Contudo, mesmo sendo alvo de elogios e reconhecimento pelos esforços na manutenção da abertura comercial, o Brasil não foi poupado de críticas acerca de medidas que parecem operar no sentido contrário a seu discurso. Maiores avanços quanto ao fim do ímpeto protecionista parecem continuar suspensos em expectativa à conclusão da Rodada Doha. Enquanto isso, persistem dúvidas quanto ao cumprimento dos compromissos de liberalização já alcançados.

¹ A OMC empreende regularmente exames sobre as políticas comerciais de cada um de seus Membros, nos quais destaca as práticas dotadas de potencial repercussão sobre o comércio internacional. Em cada revisão são preparados dois relatórios — um pelo Secretariado da OMC e outro pelas autoridades do Membro avaliado — os quais são submetidos à discussão durante a reunião do Órgão de Revisão de Políticas Comerciais. Nesta, os países Membros podem encaminhar perguntas às autoridades do país cuja política encontra-se em exame. Após a reunião, o país objeto da revisão deve encaminhar as respostas às perguntas remanescentes em até 60 dias.

² Parte das informações utilizadas neste artigo foram extraídas das respostas do governo brasileiro aos pedidos de esclarecimento feitos pelos Membros com base no TPR. Contudo, até o fechamento desta edição, o documento ainda não havia sido divulgado oficialmente.

³ Segundo dados do governo, o volume anual de importações no setor têxtil evoluiu da seguinte forma: US\$ 1,49 bilhões (2004); US\$ 1,64 bilhões (2005); US\$ 2,29 bilhões (2006); US\$ 3,23 bilhões (2007); e US\$ 4,16 bilhões (2008).

⁴ Relatório do Secretariado, p. xiii.

PONTES tem por fim reforçar a capacidade dos agentes na área de comércio internacional e desenvolvimento sustentável, por meio da disponibilização de informações e análises relevantes para uma reflexão mais aprofundada sobre esses temas. É também um instrumento de comunicação e de geração de idéias que pretende influenciar todos aqueles envolvidos nos processos de formulação de políticas públicas e de estratégias para as negociações internacionais.

PONTES foi publicado pelo Centro Internacional para o Comércio e o Desenvolvimento Sustentável (ICTSD) e pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (DireitoGV).

Editoras

Michelle Rattton Sanchez
Adriana Verdier
Manuela Trindade Viana

Equipe

Daniela Helena Oliveira Godoy
Leonardo Margonato Ribeiro Lima
Adriane Nakagawa
Thiago Dias Oliva

ICTSD

Diretor executivo:
Ricardo Meléndez-Ortiz
7, chemin de Balexert
1219, Genebra, Suíça
pontes@ictsd.ch
www.ictsd.org

DireitoGV

Diretor Geral:
Ary Oswaldo Mattos Filho
Rua Sílvia, 23 - conj. 12
Bela Vista
01330-010, São Paulo- SP, Brasil
pontes@fgvsp.br
www.fgv.br/direitogv/projetopontes

As opiniões expressadas nos artigos assinados em PONTES são exclusivamente dos autores e não refletem necessariamente as opiniões do ICTSD, da DireitoGV ou das instituições por eles representadas.

EVENTOS

MAIO

- 28-29 OCDE – Reunião conjunta do Comitê de Assistência ao Desenvolvimento da OCDE e do Comitê de Políticas Ambientais da OCDE.

JUNHO

- 2 Mercosul – CIX Reunião Ordinária da Comissão de Comércio. Montevideu, Uruguai.
- 5 OCDE – Lançamento da publicação, “OECD Environmental Performance Reviews: Finland”. Helsinki, Finlândia.
- OCDE – Fórum Econômico sobre a África: evento sobre as perspectivas da economia africana e de desenvolvimento.
- 08 CEPAL – 12ª Conferência Anual do Projeto de Análise do Comércio Global. Santiago, Chile.
- 8-9 OMC – Conselho para os Aspectos dos Direitos da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio.
- 9 UNCTAD – Curso Breve sobre questões essenciais da economia internacional – Promoção ao investimento. Genebra, Suíça.
- 10-12 Implicações da Crise Econômica Global para África”, Fórum Econômico Mundial sobre a África 2009. Cidade do Cabo, África do Sul.
- 11-12 Cidades Verdes: Novas Abordagens para o Enfrentamento das Mudanças Climáticas, workshop organizado pela OCDE e o governo espanhol. Las Palmas de Gran Canaria, Espanha.
- 18-19 Fórum Econômico Mundial sobre a Ásia do Leste: “Implicações da Crise Econômica Global para a Ásia do Leste”. Seul, Coreia do Sul
- 19 OMC – Reunião do órgão de solução de controvérsias
- 30 UNCTAD – Mesa de Comércio e Desenvolvimento, 47ª sessão executiva. Genebra, Suíça

PUBLICAÇÕES

Banco de Desenvolvimento da Ásia (ADB). *Southeast Asia Faces Soaring Economic Costs If Climate Change Action Delayed: new study*. (27/04/2009). Disponível em: <<http://www.adb.org/Media/Articles/2009/12863-asian-climates-changes/>>.

Birbeck, Carolyn Deere; Meléndez-Ortiz, Ricardo (eds.). *Rebuilding Global Trade: proposals for a fairer, more sustainable future*. ICTSD, 2009. Disponível em: <<http://ictsd.net/downloads/2009/03/g20-web.pdf>>.

Celli, Umberto. *Comércio de Serviços na OMC: liberalização, condições e desafios*. São Paulo: Juruá, 2009.

CEPAL. *La Reacción de los Gobiernos de las Américas frente a la Crisis Internacional: una Presentación Sintética de las Medidas de Política Anunciadas hasta el 31 de Marzo de 2009*. CEPAL. Abr 2009. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/35768/2009-192-Lareacciondelosgobiernosde lasAmericas-pos31marzo2009.pdf>>.

Conceição, P.; Mendoza, R. *Is the global food crisis over?*. 2009. Disponível em: <<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3459>>.

FMI. *Global Financial Stability Report Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks*. 2009. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2009/01/pdf/text.pdf>>.

Izquierdo, Alejandro; Talvi, Ernesto. *Policy Trade-offs for Unprecedented Times: confronting the global crisis in Latin America and the Caribbean*. BID. Mar. 2009. Disponível em: <<http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-635.pdf>>.

Klinger, Bailey. *Is South-South Trade a Testing Ground for Structural Transformation?* UNCTAD. Mar. 2009. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/itcctab43_en.pdf>.

OMC. *US – Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews*. Abr. 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/322rw_e.htm>.

OMC. *Trade Policy Review - European Communities: positive economic performance but continued reforms needed*. Abr. 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/european_communities_e.htm#tpr>.

PNUMA. *Global Green New Deal: policy brief*. Mar. 2009. Disponível em: <http://www.unep.org/pdf/A_Global_Green_New_Deal_Policy_Brief.pdf>.