



1290001107



IE

TCC/UNICAMP J255t



UNICAMP

**Universidade Estadual de Campinas  
Instituto de Economia  
CE 752 – Monografia II  
Orientando: Evandro Janini  
RA: 004900  
Orientador: Prof. Dr. Mário Presser**

**Tratamento Especial e Diferenciado no Comércio Internacional:  
Transformações no Contexto da Globalização**

**Campinas, Novembro de 2003**

**TCC/UNICAMP  
J255t  
IE/1107**



## **Resumo**

Este trabalho visa mostrar os impactos da liberalização do comércio sobre o Tratamento Especial e Diferenciado (TED) aos países em desenvolvimento no comércio internacional desde o pós II Guerra Mundial, examinando a relevância do TED para a correção de distorções nas relações econômicas internacionais e as transformações ocorridas após a Rodada Uruguai. O TED visa corrigir a falta de equidade do comércio global, adotando processos positivos de integração à economia internacional, no sentido de escalonar de maneira prudente as medidas de liberalização, levando em conta as circunstâncias específicas de cada nação e, portanto, a adoção de tratamentos mais ponderados que promovam e facilitem o êxito dos países em desenvolvimento no comércio internacional, como tarifas preferenciais, medidas restritivas, instrumentos de não reciprocidade, acesso a financiamento e tecnologia etc. Parte da análise é dedicada ao comércio internacional agrícola, um dos mais críticos e delicados tópicos da liberalização comercial e a aplicação de TED aos países em desenvolvimento neste setor.

## **Palavras - chave**

Globalização, Comércio Internacional, Tratamento Especial e Diferenciado, Países em Desenvolvimento

## **Abstract**

This paper aims at to show the impacts of trade liberalization on the Special and Differential Treatment (SDT) to developing countries since the post II World War, examining the relevance of SDT to correct distortions on international economic relations and the transformations occurred after the Uruguay Round. SDT aims to correct the lack in global trade, adopting positive measures of integration, in the sense of assigning in a prudent way the liberalization measures, taking in count the specific circumstances of each nation, and therefore, the adoption of more pondered treatments that promote and facilitate the success of developing countries in the international trade, like preferential tariffs, restrictive measures, non reciprocity instruments, access to financing and technology, etc. Part of the analysis is dedicated to the agricultural international trade, one of the most critical and delicate topics on the commercial liberalization and the application of SDT to developing countries.

## **Key – Words**

Globalization, International Trade, Special and Differential Treatment, Developing Countries

*“Atrever-se, assumir riscos, é  
perder o pé momentaneamente.  
Não se arriscar é perder-se a si  
próprio para sempre”*

Kierkegaard

*Dedico esta monografia aos meus pais, que jamais negaram incentivos à minha escolha profissional e sempre garantiram o apoio necessário à minha formação.*

*Presto meus agradecimentos ao Prof. Dr. Mário Ferreira Presser pelas sugestões e orientação. Agradeço também as opiniões e idéias discutidas com meus colegas e amigos durante a execução deste trabalho.*

# Sumário

Introdução.....	07
Capítulo 1 O histórico do Tratamento Especial e Diferenciado (TED).....	09
1.1 O conceito de Tratamento Especial e Diferenciado (TED) e sua necessidade.....	09
1.2 O Tratamento Especial e Diferenciado sob a égide do GATT.....	11
1.2.1 O Artigo XVIII.....	13
1.2.2 O Artigo XXVIII bis.....	16
1.2.3 Parte IV do GATT.....	17
1.3 A contribuição da UNCTAD e o Sistema Geral de Preferências.....	20
Capítulo 2 O Tratamento Especial e Diferenciado (TED) na OMC.....	24
2.1 A Rodada Uruguai e a criação da OMC.....	24
2.2 A nova abordagem do TED na OMC: o compromisso único.....	27
2.2.1 Períodos de Transição e Assistência Técnica.....	30
2.2.2 Graduação.....	34
2.3 Rodada Doha e Reunião Ministerial de Cancun: a (não) discussão de TED.....	38
Capítulo 3 O Tratamento Especial e Diferenciado (TED) no Comércio Internacional Agrícola.....	44
3.1 A abordagem do TED no Acordo sobre Agricultura (AA) da OMC.....	44
3.2 Rodada Doha: as propostas em jogo.....	52
3.3 A Proposta Harbinson e a Caixa de Desenvolvimento.....	55
Conclusão.....	59
Bibliografia.....	62

## **Introdução**

O comércio internacional é marcado pela falta de equidade. A participação de cada país neste comércio é bastante diferenciada, assim como a desigualdade de poder e peso político na tomada de decisões em acordos multilaterais. As diferenças quanto a acesso a tecnologias, infra-estrutura básica, capacidade institucional, financiamentos e investimentos geram fortes desequilíbrios estruturais entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. A falta de harmonia nas relações econômicas internacionais provoca diferentes oportunidades de ganho de bem estar para os países, onde alguns são bastante beneficiados e outros menos.

Nesse sentido, há a necessidade de Tratamento Especial e Diferenciado (TED) para os países que enfrentam dificuldades maiores para se integrarem ao comércio internacional, objetivando a correção, ou pelo menos atenuação, das disparidades econômicas entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, servindo como alavanca de crescimento aos últimos.

No 1º capítulo o objetivo é trabalhar o conceito de TED e as conquistas dos países em desenvolvimento no comércio internacional, tendo como foco o estudo dos principais artigos do GATT que tratam do assunto: Artigo XVIII (Assistência Governamental para o Desenvolvimento), Artigo XXVIII bis (Negociações Tarifárias), Parte IV (Comércio e Desenvolvimento). Estes artigos formam os pontos fundamentais que norteiam o conceito de TED, como a possibilidade dos países em desenvolvimento se desviarem temporariamente de regras comerciais para atenderem à promoção de uma indústria; o reconhecimento das dificuldades de Balanço de Pagamentos nesses países; o reconhecimento por parte dos contratantes de que alguns países necessitam manter flexibilidade em suas estruturas tarifárias como forma de proteção, a permissão para uso de restrições quantitativas; a necessidade de um tratamento diferenciado aos países extremamente dependentes de exportações e de receitas fiscais de origem aduaneira; a não reciprocidade como estímulo aos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos. Ainda dentro do capítulo inicial, procura-se destacar a importância da UNCTAD como órgão incentivador na promoção do desenvolvimento, principalmente em função da elaboração do SGP (Sistema Geral de Preferências) durante a II Conferência da UNCTAD

em Nova Delhi 1968. Este sistema possui três objetivos principais, a saber: aumentar as receitas de exportação dos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos, promover a industrialização dos países atrasados neste item, e como forma de acelerar as taxas de crescimento econômico dos mesmos.

No 2º capítulo o objetivo é identificar a mudança de direção pela qual passou o conceito de TED, em função de medidas tomadas durante a Rodada Uruguai. Uma das medidas foi a adoção do Compromisso Único (*Single Undertaking*), que veio a dificultar as possibilidades dos países em desenvolvimento se desviarem de medidas comerciais, uma vez que o compromisso em relação às regras deveria ser respeitado por inteiro e por todos os Membros, e assim, os países em desenvolvimento passariam a encarar em pé de igualdade o conjunto de regras comerciais, sem regras de opção (*opt in/ opt out*) e sem ponderação do nível de desenvolvimento de cada nação.

Outra medida diz respeito à introdução de um período de transição (*time limited derogations*) para que os países em desenvolvimento pudessem se ausentar das obrigações até se adequarem às regras multilaterais de comércio em andamento na Rodada Uruguai. Aqui, mais uma vez, o que importa é a adequação às regras multilaterais, assumir o mesmo escopo de obrigações dos países desenvolvidos em um curto período de tempo e não o tratamento diferenciado. Ademais, durante a Rodada Uruguai é fortalecido o argumento da graduação, segundo o qual algumas economias já teriam conquistado um grau de desenvolvimento capaz de gerar seu crescimento sustentado, sendo assim, a partir de um determinado ponto poderiam deixar de usufruir medidas compensatórias, pois estavam no caminho certo da maturidade e um passo adiante no nível de desenvolvimento (*take off stage*). Isso deu margem para discursos em favor da substituição do TED pelo conceito de graduação (*graduation*), alimentando o ímpeto liberalizante e erodindo a noção de preferências no comércio internacional.

No último capítulo é dada especial atenção ao TED no Acordo sobre Agricultura (AA) da OMC e ao comércio internacional agrícola, principalmente em relação às políticas de apoio à agricultura dos países desenvolvidos, como subsídios às exportações, apoio interno e proteção tarifária, e seus efeitos nos países em desenvolvimento quanto à perda de produção e redução do ganho líquido do setor. Além disso, verifica-se o estágio atual das negociações as principais propostas para a liberalização do setor agrícola.

## Capítulo 1 – O histórico do Tratamento Especial e Diferenciado (TED)

O objetivo deste capítulo é mostrar a evolução do conceito de Tratamento Especial e Diferenciado (TED) desde a criação do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) em 1947 até a Rodada Uruguai (1986 – 1994).

Para atingir esse objetivo, a investigação compreenderá basicamente a interpretação dos artigos do GATT, que de maneira direta ou indireta tratam do assunto. Também será alvo da análise as conquistas dos países em desenvolvimento desde 1947, e o que de fato foi incorporado ao conceito desde então.

A primeira parte da monografia tratará, portanto, do histórico do conceito de TED desde o pós II Guerra até os acordos multilaterais acordados na Rodada Uruguai, momento no qual há uma ruptura do conceito, porém, este é um tópico a ser tratado em capítulo mais apropriado.

Antes, devemos partir para algumas considerações.

### 1.1 O conceito de Tratamento Especial e Diferenciado (TED) e sua necessidade

Um ponto fundamental que deve ficar claro desde já é a resposta à seguinte questão: “Qual o conceito de TED?”. A resposta à pergunta deve ser entendida como uma tentativa de corrigir as assimetrias do comércio internacional e atenuar as disparidades econômicas entre os países participantes do comércio, através da introdução de tratamentos preferenciais em favor das nações que ainda não atingiram um nível de desenvolvimento suficientemente elevado (países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo)<sup>1</sup> que as permitissem encarar o comércio internacional em igualdade de condições

---

<sup>1</sup> A OMC (Organização Mundial do Comércio) reconhece, implicitamente, três categorias de países: desenvolvidos, em desenvolvimento e menor desenvolvimento relativo (Least Developed Countries). Para países em desenvolvimento não existe uma definição específica, os últimos são os mesmos que compõem a lista de 49 países de menor desenvolvimento relativo da ONU (Organização das Nações Unidas): Afeganistão, Angola, Bangladesh, Benin, Butão, Burkina Faso, Burundi, Cambodja, Cabo Verde, República Centro Africana, Chad, Camarões, República Democrática do Congo, Djibuti, Guiné Equatorial, Eritréia, Etiópia, Gâmbia, Guiné, Guiné Bissau, Haiti, Kiribati, República Democrática do Laos, Lesoto, Libéria, Madagascar, Malavi, Maldivas, Mali, Mauritânia, Moçambique, Myanmar, Nepal, Níger, Ruanda, Samoa, São Tomé e Príncipe, Senegal, Serra Leoa, Ilhas Salomão, Somália, Sudão, Togo, Tuvalu, Uganda, República Unida da Tanzânia, Vanuatu, Yemen, Zâmbia.

com os países desenvolvidos (GIBBS, 2000). Visa, portanto, corrigir a falta de equidade do comércio global, adotando processos positivos de integração, no sentido de escalonar de maneira prudente as medidas de liberalização, levando em conta as circunstâncias específicas de cada nação, e assim, a adoção de tratamentos mais ponderados que promovam e facilitem o êxito dos países em desenvolvimento no comércio internacional.

O tratamento preferencial pode ser entendido de diversas formas: tarifas mais reduzidas aos produtos provenientes de países em desenvolvimento; adoção de medidas restritivas em caso de dificuldades de Balanço de Pagamentos; não exigência de reciprocidade; assistência técnica e financeira, entre outros, e que serão mais aprofundados nas próximas páginas.

Esse tipo de tratamento é extremamente necessário, uma maneira de gerar as mesmas oportunidades de ganho (aumentar o bem estar da população, melhores oportunidades de acesso a mercados, ganhos de eficiência do aparelho produtivo interno, acesso à tecnologia etc) para todos os países participantes do comércio, ponderando, sempre, os diferentes graus de desenvolvimento de cada país e as dificuldades enfrentadas pelos mesmos.

Assim, o TED é uma forma de mecanismo compensatório, claro e eficaz, que oferece maiores oportunidades aos países em desenvolvimento, justamente os que estão em condições menos favoráveis para enfrentar o comércio internacional. Há basicamente duas idéias por trás do conceito mencionado acima. A primeira é a contestação do argumento de que a liberalização comercial gera, de maneira automática, ganhos comerciais e de bem estar para a população. A segunda é a de que os países em desenvolvimento não possuem a mesma capacidade que os países desenvolvidos para aproveitar os benefícios de um comércio mais liberal.

Várias são as razões que justificam a adoção de um sistema de preferências caracterizado acima. Todas elas convergem para o argumento de que os países em desenvolvimento, e em especial os de menor desenvolvimento relativo, não detêm o mesmo poder de comércio que os países desenvolvidos, sendo necessária a adoção de medidas que amenizem esta situação de discrepância.

Dentre as queixas dos países em desenvolvimento, estão (GIBBS, 2000):

- a. O baixo grau de industrialização;
- b. Inabilidade para acesso à tecnologias avançadas;
- c. Escassez de poupança doméstica que viabilize investimentos;
- d. Dependência excessiva em exportação de produtos primários, volatilidade dos ganhos com exportação;
- e. Balanço de Pagamentos vulnerável, o que requer reservas internacionais, não apenas para cobrir situações pontuais de desequilíbrio, mas para estabilidade de longo prazo;
- f. Dificuldades para atingir os padrões de países desenvolvidos e para viabilizar as regras técnicas exigidas em acordos multilaterais;
- g. Necessidade de arcar com gastos para segurança alimentar, especialmente em países menos desenvolvidos;
- h. Dificuldades para acesso a financiamentos e tecnologias.

Nesse sentido, o TED tenta atingir duas metas. Primeiramente, acentuar as condições de acesso a mercados aos países em desenvolvimento. Em segundo, dispensá-los de certas regras do comércio multilateral a fim de garantir maior flexibilidade no uso de medidas comerciais (Oyejide, 2002).

Realizada a definição do conceito de TED e o entendimento de que sua aplicação é necessária e fundamental para o melhor desenvolvimento do comércio internacional, partiremos agora para os artigos do GATT que tratam do assunto.

## **1.2 O Tratamento Especial e Diferenciado (TED) sob a égide do GATT**

De 1947 até 1995, quando foi criada durante a Rodada Uruguai a Organização Mundial de Comércio (OMC), os acordos multilaterais de comércio estavam concentrados em um acordo geral de 1947, chamado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Na verdade, a Carta de Havana, conforme

elaborada por ocasião da Conferência das Nações Unidas para Comércio e Emprego, de 21 de novembro a 24 de março de 1948, previa, dentre outros dispositivos, a instituição de uma Organização Internacional do Comércio, ao lado de uma série de regras relativas ao emprego e à atividade econômica, à política comercial internacional, às práticas comerciais restritivas e sobre métodos de resoluções de controvérsias comerciais entre Estados. Contudo, os dispositivos referentes à Organização Internacional do Comércio jamais entrariam em vigor. Apenas o conteúdo da Carta de Havana relativo à política comercial foi retomado, com a subscrição do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, GATT, em 30 de outubro de 1947.<sup>2</sup> Naquele momento, ficou estabelecido uma série de regras relacionadas às negociações tarifárias a nível global, o GATT 1947. Mesmo após a criação da OMC, o GATT 1947 continua sendo válido e foi apenas atualizado para uma nova versão, o GATT 1994, introduzido logo após a Rodada Uruguai.<sup>3</sup>

De todo modo, o artigo do GATT que rege todos os demais é justamente o primeiro, a Cláusula da Nação Mais Favorecida. Conforme o próprio texto<sup>4</sup> do artigo, qualquer tipo de vantagem, favor ou privilégio concedido a um país, caracterizando-o assim como nação mais favorecida, deve ser estendida a todos os outros países que participam do comércio internacional sob os auspícios do GATT (agora da OMC), ou seja, o benefício que torna uma nação mais favorecida deve ser o mesmo para todos, sem discriminação. Porém, há artigos que “fogem” a essa regra máxima do comércio internacional com o intuito de estabelecer medidas preferenciais a certos países, como por exemplo, o Artigo XVIII que veremos a seguir e o Artigo XXIV.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> O Acordo foi assinado por 23 países à época, sendo 11 países em desenvolvimento: Brasil, Burma (Myanmar), China, Ceilão (Sri Lanka), Chile, Cuba, Índia, Líbano, Paquistão, Rhodesia do Sul (Zimbábue), e Síria.

<sup>3</sup> São quatro grandes diferenças entre GATT e OMC. De natureza: enquanto o GATT não possuía caráter institucional, a OMC apresenta um arcabouço institucional permanente. De escopo: as regras do GATT concentram o comércio de bens, já a OMC incorporou acordos para comércio em serviços (GATS) e relacionados à propriedade intelectual (TRIPS). De abordagem: a OMC adota o compromisso único (*single undertaking*) nos acordos multilaterais, ou seja, compromisso de aceitar todo o conjunto das negociações em andamento. Sistema de disputas: a OMC possui um sistema mais robusto e rápido em comparação com o antigo GATT, tendo também um órgão permanente para solucionar controvérsias comerciais.

<sup>4</sup> “...any advantage, favour, privilege or immunity granted by any contracting party to any product originating in or destined for any other country shall be accorded immediately and unconditionally to the like product originating in or destined for the territories of all other contracting parties.” *General Most-Favoured-National Treatment, Artigo I:1.*

<sup>5</sup> O Artigo XXIV permite a existência de uniões aduaneiras e zonas de livre comércio, nas condições estabelecidas pelo mesmo.

Os artigos do GATT que compõem a política de TED estão codificados nos seguintes artigos: Artigo XVIII, Artigo XXVIII, Parte IV (Artigos XXXVI ao XXXVIII) e também a *Enabling Clause (Differential and More Favourable Treatment Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries)*, incorporada em 1979.

Cada artigo mencionado acima possui suas peculiaridades e características que dão maior atenção às necessidades especiais e problemas dos países em desenvolvimento.

### 1.2.1 O Artigo XVIII

O artigo XVIII, cujo título é Assistência Governamental para o Desenvolvimento Econômico, trás para os países em desenvolvimento algumas flexibilidades, sob determinadas condições, para atuarem no comércio internacional. São basicamente flexibilidades quanto à estrutura tarifária e ao uso de restrições quantitativas. Vejamos em que condições são aplicáveis e para quais finalidades.

A idéia de condicionar o uso do artigo apenas a um determinado número de países é colocada de maneira incisiva no primeiro parágrafo do artigo, que diz:

*“The contracting parties recognize that the attainment of the objectives of this Agreement will be facilitated by the progressive development of their economies, particularly of those contracting parties the economies of which can only support low standards of living<sup>6</sup> and are in the early stages of development<sup>7</sup>” (Artigo XVIII:1).*

Os países em desenvolvimento e os de menor desenvolvimento relativo estão enquadrados no parágrafo anterior. Países na situação descrita estão aptos a desviarem-se temporariamente de outras provisões do GATT a fim de estabelecerem políticas de

---

<sup>6</sup> Para países que sustentam “baixo padrão de vida”, as outras partes contratantes devem considerar a situação normal da economia daqueles países, e não terem como base de determinação circunstâncias excepcionais provenientes de condições favoráveis, porém temporárias, à exportação do principal artigo da pauta exportadora, por exemplo.

<sup>7</sup> A frase “em estágios iniciais de desenvolvimento” se aplica desde países que acabaram de iniciar seu processo de desenvolvimento, até àqueles que estão em fase de implementação de industrialização e correção da dependência excessiva em relação a produtos primários.

desenvolvimento que promovam uma indústria<sup>8</sup> e aumentem o bem estar da população, como deixa evidente o item (a) do quarto parágrafo do artigo<sup>9</sup>:

*“...the economy of which can only support low standards of living and is in the early stages of development, shall be free to deviate temporarily from the provisions of the other Articles of this Agreement...” (Artigo XVIII:4(a))*

Contudo, qualquer tomada de decisão por parte de um país em desenvolvimento deve ser notificada aos demais Membros antes de sua efetivação.

O Artigo XVIII também coloca claramente outros dois pontos para os países em desenvolvimento atingirem seus objetivos de políticas de desenvolvimento econômico. Vejamos:

*“The contracting parties recognize further that it may be necessary for those contracting parties, in order to implement programmes and policies of economic development designed to raise the general standard of living of their people, to take protective or other measures affecting imports, and that such measures are justified in so far as they facilitate the attainment of the objectives of this Agreement. They agree, therefore, that those contracting parties should enjoy additional facilities to Enabling them (a) to maintain sufficient flexibility in their tariff structure to be able to grant the tariff protection required for the establishment of a particular industry and (b) to apply quantitative restrictions for balance of payments purposes in a manner which takes full account of the continued high level of demand for imports likely to be generated by their programmes of economic development” (Artigo XVIII:2).*

Esses dois pontos são os fatores que norteiam todo o aparato do Artigo XVIII, pois ao mesmo tempo em que introduzem a possibilidade de flexibilidade no manuseio de tarifas para a promoção de uma indústria, também colocam um ponto chave em questão: o

---

<sup>8</sup> “Promover uma indústria” não diz respeito apenas ao estabelecimento de uma nova indústria, mas também a uma transformação da indústria existente, a expansão da planta ou a adoção de um novo ramo de produção em uma indústria existente.

<sup>9</sup> O parágrafo 4 (a) é bastante recorrente no Artigo XVIII, pois a condição para um país ter acesso a algum tipo de flexibilidade é estar enquadrado nas características deste parágrafo.

desempenho desses países em relação ao Balanço de Pagamentos. A possibilidade de utilização de medidas restritivas em situações adversas de Balanço de Pagamentos é bastante importante dado que muitos países ainda enfrentam dificuldades desse tipo, sobretudo os países em desenvolvimento que apresentam uma instabilidade mais acentuada em suas posições financeiras externas.

A ênfase para um tratamento preferencial para os países em desenvolvimento em casos de dificuldades em Balanço de Pagamentos continua na seção “B” do Artigo XVIII (Artigo XVIII B):

*In order to safeguard its external financial position and to ensure a level of reserves adequate for the implementation of its programme of economic development, a contracting party coming the scope of paragraph 4 (a) of this Article may, subject to the provisions of paragraphs 10 to 12, control the general level of its imports by restricting the quantity or value of merchandise permitted to be imported; Provided that the import restrictions instituted, maintained or intensified shall not exceed those necessary: (a) to forestall the threat of, or to stop, a serious decline in its monetary reserves, or (b) in the case of a contracting party with inadequate monetary reserves, to achieve a reasonable rate of increase in its reserves” (Artigo XVIII B:9).*

O Artigo XVIII B abre, portanto, a possibilidade dos países em desenvolvimento utilizarem restrições quantitativas à importações quando suas reservas internacionais estão em um patamar diminuto ou para evitar uma queda iminente de reservas.

As crises financeiras que ocorreram durante a década de 90, e com mais intensidade durante a segunda metade da década (1994 México, 1997 Sudeste Asiático, 1998 Rússia, 1999 Brasil, 2000 Argentina), deixam evidente que o Artigo XVIII B é de grande relevância ainda hoje.<sup>10</sup> Embora a vulnerabilidade externa dos países em desenvolvimento tenha ficado clara durante essas crises, o que de certa forma apenas reforçaria a necessidade dos atributos do Artigo XVIII B, durante a Rodada Uruguai houve pressões por parte dos países

---

<sup>10</sup> Sobre a crise Mexicana, ver Damill, M., Fanelli, J.M., Frenkel, R. *De México a México: El Desempeño de América Latina en los 90*. Revista de Economía Política 16, 1996.

Sobre a crise Asiática, ver Cambridge Journal of Economics. *The Asian Crisis*. Cambridge Journal of Economics 22, 1998.

desenvolvidos para que os países em desenvolvimento deixassem de assegurá-lo. O argumento era - e continua sendo - de que a melhor maneira de responder às crises de Balanço de Pagamentos seria através de mudanças na taxa de câmbio sustentadas por uma política macroeconômica apropriada, potencialmente orientada pelo FMI. Entre os países que desistiram dos benefícios desse artigo estão Israel, Egito, Filipinas, África do Sul, Turquia, Peru, Argentina e Brasil (GIBBS, 2000; South Centre, 1999).

### 1.2.2 O Artigo XXVIII bis

O Artigo XXVIII bis, cujo título é Negociações Tarifárias, também introduz idéias que caminham no sentido do artigo XVIII. O artigo sugere que as negociações tarifárias devem ser conduzidas segundo as necessidades peculiares a cada país, com especial atenção aos países que dependem da manutenção de uma estrutura tarifária como fonte de renda ao fisco e àqueles cuja proteção tarifária é fundamental para a sustentação de algum grau de desenvolvimento econômico. Em outras palavras, é um artigo que confere especial atenção aos países de menor desenvolvimento relativo.

O Artigo XXVIII bis diz:

*“Negotiations shall be conducted on a basis which affords adequate opportunity to take into account: (a) the needs of individual contracting parties and individual industries; (b) the needs of less-developed countries for a more flexible use of tariff protection to assist their economic development and the special needs of these countries to maintain tariffs for revenue purposes; and (c) all other relevant circumstances, including the fiscal, developmental, strategic and other needs of the contracting parties concerned” (Artigo XXVIII:3).*

O fato é que, a proposta do artigo em conduzir as negociações tarifárias de modo ponderado nos leva à percepção de que existe aqui o início da idéia de não reciprocidade entre países desenvolvidos e em desenvolvimento no comércio internacional. Porém, esta idéia passaria a fazer parte das negociações comerciais apenas em 1965, quando a Parte IV é adicionada ao GATT.

### 1.2.3 Parte IV do GATT

A Parte IV, cujo título é Comércio e Desenvolvimento, foi incorporada ao GATT em 1965 e está dividida em três artigos: Artigo XXXVI Princípios e Objetivos, Artigo XXXVII Compromissos, e Artigo XXXVIII Ação Conjunta. O Acordo tem por objetivo garantir facilidades de acesso aos mercados para os países em desenvolvimento.

Conquistada arduamente em negociações com os países desenvolvidos, a Parte IV introduz uma série de parágrafos que reconhece a urgência dos países em desenvolvimento em atingir as metas de bem estar social e desenvolvimento econômico, além da existência de grande assimetria, quanto ao bem estar geral, entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Sua abordagem baseia-se na elaboração de um conjunto de compromissos que devem ser assumidos pelos países desenvolvidos como meio de aumentar o acesso da pauta exportadora dos países em desenvolvimento ao mercado internacional.

O reconhecimento de que há dificuldades maiores enfrentadas pelos países em desenvolvimento é expresso legalmente na Parte IV do GATT, como se pode observar no Artigo XXXVI que o compõe:

*“The contracting parties, recalling that the basic objectives of this Agreement include the raising of standards of living and the progressive development of the economies of all contracting parties, and considering that the attainment of these objectives is particularly urgent for less-developed contracting parties” (Artigo XXXVI:1(a)).*

*“The contracting parties, noting that there is a wide gap between standards of living in less-developed countries and in other countries” (Artigo XXXVI:1(c)).*

Além da percepção de que os países em desenvolvimento estão alguns passos atrás dos países desenvolvidos, as partes contratantes concordam também que os países em desenvolvimento ainda carecem de ganhos oriundos de exportações e participação no crescimento do comércio internacional<sup>11</sup>. As estatísticas de anos recentes comprovam que o

---

<sup>11</sup> *“There is need for a rapid and sustained expansion of the export earnings of the less-developed contracting parties”* Artigo XXXVI:2 e *“There is need for positive efforts designed to ensure that less-developed*

comércio internacional com países em desenvolvimento é fortemente concentrado em poucos deles. Segundo pesquisa da OMC, do total exportado pelos países em desenvolvimento em 2001, apenas 5 deles foram responsáveis por quase 50%. Essa fatia aumenta para 60% quando considerados apenas produtos manufaturados (WTO, 2002: 6-7).

Contudo, uma das conquistas mais valiosas dos países em desenvolvimento foi a inclusão do princípio da “não reciprocidade” nas negociações internacionais. Por esta cláusula, os países desenvolvidos devem estabelecer condições favoráveis para a participação dos países em desenvolvimento no processo de integração econômica, baseando-se no princípio de que não esperam reciprocidade pelos compromissos assumidos por eles nas negociações visando a reduzir ou eliminar os direitos alfandegários e outros obstáculos ao comércio dos países em desenvolvimento.<sup>12</sup>

Na verdade, o conceito de “não reciprocidade” assinala a distinção entre, de um lado, relações estabelecidas entre países desenvolvidos (nas quais se aplicam as regras originárias do GATT, onde prevalece a obrigação da reciprocidade, na base de compensações) e, de outro lado, relações comerciais que dizem respeito aos países em vias de desenvolvimento.

Já o Artigo XXXVII aborda os compromissos que deveriam ser assumidos pelos países desenvolvidos tendo em vista o que de fato foi reconhecido no artigo anterior, XXXVI. Em geral, são provisões que apontam no sentido de garantir prioridade na redução ou eliminação de tarifas aduaneiras sobre produtos procedentes de países em desenvolvimento, e de conter a introdução ou elevação de barreiras não tarifárias sobre esses produtos, facilitando o acesso aos mercados dos países desenvolvidos. Outras provisões do Artigo XXXVII introduzem a idéia na qual os países desenvolvidos deveriam assumir o compromisso de aumentar o escopo de importações originárias dos países em desenvolvimento, como forma de receita adicional ao orçamento dos últimos.<sup>13</sup>

Como podemos observar, as provisões que fazem parte dos diversos parágrafos da Parte IV do GATT parecem trazer todas as soluções necessárias para eliminar as privações

---

*contracting parties secure a share in the growth in international trade commensurate with the needs of their economic development*” Artigo XXXVI:3.

<sup>12</sup> *“The developed contracting parties do not expect reciprocity for commitments made by them in trade negotiations to reduce or remove tariffs and other barriers to the trade of less-developed contracting parties”* Artigo XXXVI:8.

dos países em desenvolvimento, mas o fator crítico de todo o esqueleto da Parte IV é que sua mensagem é pouco precisa, vaga, e os direitos e deveres não são claramente definidos, sendo, portanto, de reduzida eficácia. Em Tortora (2003), a autora utiliza o termo *Soft Law* para caracterizar a linguagem vaga utilizada nos acordos que envolvem TED.

Isso ocorre porque as regras que tratam de TED são provisões sem caráter obrigatório<sup>14</sup>, apesar de serem expressamente legais nos textos do GATT. Essa característica diminui o impacto do TED porque abre margem para os países desenvolvidos apenas reconhecerem as preocupações e inquietações dos países em desenvolvimento, mas não chegam aos resultados esperados por eles. De outro modo, os países desenvolvidos praticamente ignoram as demandas dos países em desenvolvimento enquanto o caráter não obrigatório das provisões é mantido.

Em função desse descontentamento, a Declaração Ministerial de Doha deixa evidente que é preciso uma revisão das provisões condizentes com o conceito de Tratamento Especial e Diferenciado:

*“We therefore agree that all special and differential treatment provisions shall be reviewed with a view to strengthening them and making them more precise, effective and operational” (WTO, 2001: 9).*

Atualmente, esse é um dos pontos-chaves e de grande interesse para os países em desenvolvimento. O exame desse tema ainda será alvo de duras discussões nas reuniões da OMC, e seguramente realçará a credibilidade dessa instituição caso os resultados sejam satisfatórios.<sup>15</sup>

O objetivo é tornar essas provisões obrigatórias, e não apenas à espera do bom empenho dos países desenvolvidos em aceitá-las integralmente. Ademais, a aplicação da obrigatoriedade nos acordos abriria a possibilidade da abertura de processos na OMC caso a obrigatoriedade não fosse respeitada.

---

<sup>13</sup> Artigo XXXVII:1(a) (b) (c), Artigo XXXVII:3 (a) (b) (c).

<sup>14</sup> O termo em inglês que designa o caráter não obrigatório das provisões é *best endeavour clause*.

<sup>15</sup> Em Tortora (2003), a autora afirma que o próprio futuro da OMC está vinculado à evolução do tema TED. Diz ainda que o TED não pode ser encarado como um entrave à liberalização, mas um instrumento positivo que a promove.

### 1.3 A contribuição da UNCTAD (*United Nations Conference for Trade and Development*) e o Sistema Geral de Preferências (SGP)

Depois da incorporação da Parte IV ao GATT em 1965, outra conquista relevante que ajudou a fortalecer o conceito de Tratamento Especial e Diferenciado foi a proposta da UNCTAD em estabelecer um sistema geral de preferências, de natureza não recíproca e não discriminatória, que atendesse às necessidades dos países em desenvolvimento e em especial os de menor desenvolvimento relativo. Em 1968, durante conferência da UNCTAD em Nova Delhi (UNCTAD II), é adotada a Resolução 21(II) que reconhecia ter havido “um acordo unânime sobre a instauração, numa data próxima, de um sistema mutuamente aceitável e generalizado de preferências, sem reciprocidade nem discriminação, que será vantajoso para os países em vias de desenvolvimento”, este sistema passou a denominar-se de “Sistema Geral de Preferências” (SGP)<sup>16</sup> mas não foi incorporado ao GATT na época.

O SGP tem por objetivo gerar os seguintes resultados para os países em desenvolvimento e em especial os de menor desenvolvimento relativo:

- a. Aumentar os ganhos de exportação;
- b. Promover a industrialização;
- c. Acelerar a taxa de crescimento econômico.

Para alcançar o intento estipulado, os países<sup>17</sup> que adotam o SGP devem garantir tarifas especiais de acesso a seus mercados para uma determinada seleção de produtos cuja origem remete a países em desenvolvimento. Caso a origem de um produto coberto pelo SGP seja de um país que pertença ao grupo de menor desenvolvimento relativo indicado pela ONU (Organização das Nações Unidas), a seleção dos produtos cobertos por tarifas preferenciais eventualmente será mais abrangente, e as tarifas incidentes mais reduzidas.

---

<sup>16</sup> Em inglês, *Generalized, Non Reciprocal, Non Discriminatory System of Preferences (GSP)*.

<sup>17</sup> Atualmente os países que garantem acesso de produtos a seus mercados por meio do SGP são: Austrália, Bielorrússia, Bulgária, Canadá, República Tcheca, União Européia, Hungria, Japão, Nova Zelândia, Noruega, Polônia, Rússia, República Eslovaca, Suíça, Turquia e Estados Unidos.

Em 1971, os países Membros do GATT aprovam a adoção do SGP por um período de 10 anos.<sup>18</sup> Durante a Rodada Tóquio (1973-1979), os esforços dos países em desenvolvimento foram bastante significativos a fim de legitimar o SGP e incorporá-lo ao GATT de maneira permanente. Então, em 1979 os países Membros do GATT adotam uma nova medida que asseguraria a permanência do SGP junto ao GATT reforçando o conceito de TED. A decisão foi assim intitulada: “Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Participação Mais Completa dos Países em Desenvolvimento” ou *Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*, sendo mais conhecida como *Enabling Clause*.<sup>19</sup>

Com a adoção da *Enabling Clause* ficou garantido o reconhecimento do SGP, e conseqüentemente, a permissão para a utilização de tarifas preferenciais inferiores à estipulada pela Cláusula da Nação Mais Favorecida, sem a necessidade de extensão do benefício aos demais Membros do GATT, ou seja, se o país “A” permite que produtos pré-selecionados do país em desenvolvimento “B” tenham acesso a seu mercado, de acordo com o SGP, dispensa-se o país “A” da obrigação de estender esse benefício ao restante de seus parceiros comerciais.<sup>20</sup> Daí a denominação de “Cláusula de Habilitação”, pois seus dispositivos não impõem uma obrigação de acordar um tratamento diferenciado e mais favorável, mas permitem aos países Membros tomar tais medidas.

A *Enabling Clause* vai além ao permitir a elaboração de acordos regionais, entre países em desenvolvimento, que consagrem a eliminação ou redução mútua de tarifas nos produtos importados entre os Membros do acordo.<sup>21</sup> E mais uma vez acentua a necessidade de tratamento diferenciado e particular aos países de menor desenvolvimento relativo, dado o maior peso de suas necessidades financeiras e comerciais.<sup>22</sup>

---

<sup>18</sup> Naquele ano o SGP foi incorporado ao Artigo I do GATT como uma dispensa provisória de obrigações (*Waiver*).

<sup>19</sup> Uma possível tradução para *Enabling Clause* é “Cláusula de Habilitação”.

<sup>20</sup> “*Notwithstanding the provisions of Article I of the General Agreement, contracting parties may accord differential and more favourable treatment to developing countries, without according such treatment to other contracting parties*” *Enabling Clause:1*.

<sup>21</sup> “*Regional or global arrangements entered into amongst less developed contracting parties for the mutual reduction or elimination of tariffs...*” *Enabling Clause:2(c)*.

<sup>22</sup> “*Special treatment on the least developed among the developing countries in the context of any general or specific measures in favour of developing countries*” *Enabling Clause:2(d)*.

Por fim, releva o conceito de “não reciprocidade” conquistado pelos países em desenvolvimento com a introdução da Parte IV junto ao GATT em 1965, já visto neste trabalho.<sup>23</sup>

Embora os parágrafos da *Enabling Clause* deixem clara a intenção de potencializar as oportunidades de acesso a mercados dos produtos dos países em desenvolvimento, alguns obstáculos ainda persistem. Em Oyejide (2002), o autor lista algumas limitações presentes no funcionamento do SGP. Uma das dificuldades reside no fato de que a cobertura dos produtos sob as regras do SGP ainda é reduzida. Ademais, o SGP é carregado por aplicação de regras de origem restritivas e de medidas de salvaguarda pelos países desenvolvidos, isso fez com que, em 2001, apenas 39% das importações de produtos potencialmente merecedores de tratamento especial pelo SGP conseguissem ter acesso aos mercados do Canadá, EUA, Japão e UE através do benefício integral do sistema. Entre 1995 e 1996, essa parcela chegou a 56% (World Bank, 2003: xxvi).

Outro ponto limitante refere-se ao caráter não multilateral do SGP. Com isso, os países que concedem essa preferência exercitam o direito de excluir de sua lista um país em desenvolvimento específico que receba os benefícios do SGP, a graduação de países. No capítulo 2 veremos com maior detalhes respeito deste tema.

Além de não multilateral, o SGP também apresenta uma característica concentradora em relação ao número de beneficiários do sistema. Segundo o autor, até meados da década de 80, três economias – Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan – respondiam juntas por cerca de 45% do total dos ganhos do SGP em função de tarifas reduzidas. Essa desproporção permaneceu inalterada até o início da década de 90, uma vez que nos primeiros anos daquela década, apenas 6 dos 12 maiores beneficiários do SGP arcaram entre 70 e 80% dos ganhos.

O saldo das conquistas dos países em desenvolvimento, até o início da Rodada Uruguai, nos deixa a impressão de que as duas metas do TED – aumentar acesso a mercados e a flexibilidade quanto ao uso de medidas comerciais por parte desses países – foram alcançadas. De um lado, garantias de flexibilidade no uso da estrutura tarifária e de medidas restritivas à importação em caso de dificuldades em Balanço de Pagamentos (Artigo XVIII), de outro, a implementação da cláusula da “não reciprocidade” e do SGP

---

<sup>23</sup> “...the developed countries do not expect the developing countries, in the course of trade negotiations, to

permitted ease of access to international markets (Part IV and *Enabling Clause*). In its essence, however, the achievements described throughout this chapter still run into limitations. The non-obligatory character of its provisions and the limited expansion of SGP in international trade, make it difficult to concretize the concept of TED in multilateral trade agreements.

The erosion of the concept of TED would be greater after the Uruguay Round. This is the focus of the chapter to follow.

## **Capítulo 2 – O Tratamento Especial e Diferenciado (TED) na Organização Mundial de Comércio**

### **2.1 A Rodada Uruguai e a criação da OMC**

Antes de avançarmos para a interpretação do TED na OMC, é necessário enfatizarmos o contexto que antecipou a sua criação, sobretudo no que se refere à Rodada Uruguai e as inovações que essa rodada de negociações multilaterais trouxe, o que mudou e o que interferiu no conceito de TED, agora no contexto da globalização.

A Rodada Uruguai (1986-94) foi a mais ambiciosa reunião multilateral de comércio já realizada, e contou com a participação de 125 países. O tema central foi a redução de tarifas na importação de bens, porém, a agenda de negociações não cobria apenas os aspectos relacionados ao comércio dessa natureza. Nos anos 80 as negociações expandiram-se para cobrir barreiras não tarifárias e também do comércio em serviços, relacionados à propriedade intelectual e a investimentos.

O fato é que, durante todas as negociações da Rodada Uruguai, houve uma ênfase demasiada na liberalização comercial e na defesa da tese de que o livre jogo do mercado traria ganhos automáticos a todos os países participantes do comércio, o que promoveria eficiência na alocação através da exploração de suas vantagens comparativas. A Rodada Uruguai transcorreu num momento único da história, em que a convergência ideológica favorável ao liberalismo econômico permitiu a consolidação de regras coibitivas de processos de desenvolvimento nacional que pudessem se basear na proteção à indústria local ou na intervenção estatal na economia.

A expectativa gerada foi de que grandes níveis de produção e elevado crescimento seriam conquistados tanto nacional quanto internacionalmente, pois a liberalização do comércio internacional seria capaz, por si só, de trazer o desenvolvimento econômico aos países inseridos na lógica liberalizante dos anos 90, pautada pelo Consenso de Washington, que, nas suas orientações sugeria a adoção de uma abertura comercial radical, acompanhada de outras reformas com impactos relevantes do lado da oferta: desregulamentação, privatização, e promoção de investimento direto estrangeiro.

O sentido geral destas reformas seria o de criar uma “modernização via internacionalização”, termo cunhado pelo cientista político Adam Przeworski, que graças à maior integração internacional via comércio e finanças, asseguraria ganhos de eficiência do aparelho produtivo interno, estabilização e crescimento.<sup>24</sup>

Contudo, no mundo real, as falhas de mercado, competição imperfeita, os diferentes níveis de infra-estrutura e principalmente de recursos humanos e tecnológicos entre os países, sugerem que os benefícios trazidos pelo livre comércio não são garantidos para todos, muito menos na mesma extensão. Apesar da propaganda feita pela OMC de que o livre comércio beneficia a todos, a verdade é que os países em desenvolvimento, em parte devido à assimetria dos resultados da Rodada Uruguai, continuam a ter pouca participação no comércio mundial. De fato, com apenas 14% da população mundial, as nações mais ricas são responsáveis por cerca de 75% das exportações, ao passo que os países de baixa renda, que têm ao redor de 40% da população do planeta, participam com somente 3% no total das exportações.

A Rodada Uruguai termina em Abril de 1994 com a assinatura do Acordo de Marrakesh, também conhecido como o “Ato Final” da Rodada Uruguai. O texto legal de Marrakesh contém aproximadamente 60 acordos que cobrem o comércio em bens (GATT 1994), o comércio relacionado a serviços pelo Acordo Geral Sobre o Comércio de Serviços (GATS), comércio relacionado aos direitos de propriedade intelectual pelo Acordo Sobre Propriedade Intelectual Relacionado ao Comércio (TRIPS), comércio relacionado a medidas de investimento pelo Acordo Sobre Comércio Relacionado à Medidas de Investimento (TRIMS), os princípios da liberalização, exceções permitidas, compromissos individuais dos países quanto às suas barreiras e procedimentos para possíveis disputas, Acordo Sobre Comércio de Agricultura e Têxteis, Regras de Origem, Inspeções Pré-Embarque, Subsídios, Salvaguardas, *Antidumping*, Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) e Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS).

A Declaração de Marrakesh formaliza também a criação da OMC<sup>25</sup> em 15 de Abril de 1994, enquanto sua existência no plano jurídico passaria a existir a partir de 1º de

---

<sup>24</sup> Sobre os ganhos quantitativos da Rodada Uruguai, ver: Harrison, G. et al., 1996.

<sup>25</sup> Os princípios básicos que norteiam a conduta da OMC são os mesmos que fundaram o GATT em 1947: Comércio sem discriminação; Cláusula da Nação mais Favorecida; Tratamento Nacional e Transparência na Política Comercial dos países Membros.

Janeiro de 1995.<sup>26</sup> É importante notar que, apesar da Constituição prever o referendo do Congresso em todo tratado internacional<sup>27</sup>, não haverá possibilidade de reexame dos temas que forem acordados no âmbito da OMC. Daí a necessidade de avaliação e debate, de movimentação e análise, entre os setores interessados.

O resultado final da Rodada foi um conjunto desequilibrado de compromissos que prejudicou fortemente os países em desenvolvimento. Com efeito, as concessões tarifárias feitas pelos países em desenvolvimento foram, em média, maiores do que as ofertadas pelas nações mais ricas. Além disso, os acordos relativos à propriedade intelectual e serviços consolidaram, no plano internacional, os interesses das grandes companhias detentoras de patentes, especialmente na área farmacêutica, e das multinacionais de telecomunicações e do campo financeiro, em detrimento, entre outras, das políticas de saúde pública e monetária dos países em desenvolvimento.

A Rodada Uruguai e a criação da OMC representaram um avanço no rumo do estabelecimento de um sistema multilateral de comércio aperfeiçoado, previsível e razoavelmente estável. Porém, é verdade que alguns aspectos deixaram a desejar, e dentre eles, o TED.

---

<sup>26</sup> No Brasil, os acordos da Rodada Uruguai, que incluem a criação da OMC, passaram a vigorar também em 1º de Janeiro de 1995, em decorrência do decreto presidencial nº 135, de 30 de Dezembro de 1994, que sancionou o Decreto Legislativo nº 30, de 14 de Dezembro de 1994.

<sup>27</sup> Constituição da República Federativa do Brasil, Art. 49, I.

## 2.2 A nova abordagem do TED na OMC: o compromisso único (*single undertaking*)

Antes da Rodada Uruguai, os acordos relacionados ao GATT 1947 não precisavam, necessariamente, ser adotados por todos os países Membros, pois havia a alternativa de optarem ou não pela adoção de um acordo (*opt in/ opt out*).

Porém, a nova abordagem para negociações comerciais, adotada durante a Rodada Uruguai, não daria margens à escolhas particulares. O conceito de compromisso único, como afirmado na Declaração Ministerial de Punta Del Este, passaria a vigorar como princípio básico a ser seguido por todos participantes a partir de então.

*“The launching, the conduct and the implementation of the outcome of the negotiations shall be treated as parts of a single undertaking”<sup>28</sup>*

A declaração Ministerial de Doha reafirma o compromisso único como a alternativa mais viável para promoção do comércio multilateral.

*“With the exception of the improvements and clarifications of the Dispute Settlement Understanding, the conduct, conclusion and entry into force of the outcome of the negotiations shall be treated as parts of a single undertaking”<sup>29</sup>*

A descrição da OMC para compromisso único diz: todos os itens das negociações fazem parte de um pacote único e indivisível, logo, não podem ser negociados separadamente.

O compromisso único foi a grande inovação estrutural da Rodada Uruguai e significou a introdução de um novo princípio a ser seguido nas negociações multilaterais de comércio. Em Wolfe (1996), o autor acredita que a idéia de compromisso único já tenha adquirido o *status* de princípio normativo na OMC, com qualidade e força capazes de orientar a conduta dos acordos multilaterais.

---

<sup>28</sup> Declaração Ministerial de Punta Del Este, Parte IB

<sup>29</sup> Declaração Ministerial de Doha, Parágrafo 46.

Com esta abordagem negociadora, a OMC praticamente eliminou a possibilidade dos países em desenvolvimento optarem ou não pela negociação de determinado acordo. A possibilidade de escolha deixa de existir. Os países em desenvolvimento, a partir de então, deveriam assumir compromissos mais extensos e profundos, mesmo que estes compromissos estivessem vinculados a setores sensíveis de suas economias.

A nova “regra do jogo” imposta pela OMC, portanto, diz que todos os países Membros deveriam assumir o mesmo conjunto de regras, as mesmas obrigações e compromissos, independentemente do nível de desenvolvimento do país, de suas ineficiências, de sua capacidade em se adequar aos acordos e de sua importância frente ao comércio internacional.<sup>30</sup> Em outras palavras, o remédio receitado pelo *mainstream* é o de que as diferenças entre os países e as assimetrias do comércio internacional seriam superadas mesmo que todos estivessem sob um mesmo conjunto de normas (*a level playing field*), pois a liberalização comercial alocaria eficientemente e automaticamente os ganhos provenientes do comércio multilateral sem obstáculos.

Embora haja debates em torno dessa questão e indagações a respeito de qual seria o melhor caminho em direção à concordância entre os países durante as rodadas de negociações – de um lado os argumentos pró-compromisso único e de outro os que defendem maior flexibilidade para optar ou não pela aceitação dos acordos negociados<sup>31</sup> – o fato é que o compromisso único se tornou um instrumento que força os países em desenvolvimento a assumirem obrigações comerciais que, talvez, não seriam assumidas se houvesse uma tolerância maior em relação à adesão aos acordos negociados.

Os países em desenvolvimento, ao negociarem pontos de seus interesses, são praticamente obrigados a negociarem outros acordos, de modo que a decisão de um acordo em um ponto de seu interesse dificilmente será efetivada e validada se não houver o aceite das decisões tomadas nos acordos negociados em paralelo.

---

<sup>30</sup> Os quatro acordos específicos do Anexo 4 do Acordo de Marrakesh não são cobertos pelo conceito de compromisso único, ou seja, os países Membros apenas os aceitam se assim desejarem, são eles: Acordo sobre Comércio de Aeronaves Civis, Acordo sobre Compras Governamentais, Acordo Internacional sobre Laticínios, e Acordo Internacional sobre Carne Bovina. Os dois últimos finalizados em 1997.

<sup>31</sup> Sobre a discussão, ver: *Single Undertaking versus Separate Negotiations*, discussion paper presented at a meeting convened by the Center for International Trade, Economics and Environment. Geneva, November 1999.

É justamente com a introdução do compromisso único que o conceito de TED perde força. A premissa na qual o TED deveria ser estendido aos países em desenvolvimento de acordo com suas necessidades específicas e circunstâncias econômicas é atacada e questionada pelos países desenvolvidos. A premissa que passa a nortear o novo conceito de TED, a partir da Rodada Uruguai, é a de que as mesmas regras devem ser aplicadas a todos os países Membros da OMC, e apenas através do processo de barganha algum tipo de tratamento diferenciado poderia ser acordado em favor dos países em desenvolvimento (South Centre, 1999).

Assim, a derrota moral dos países em desenvolvimento ficou pronunciada, uma vez que a obtenção de TED deixa de estar vinculada às dificuldades peculiares a cada país e passa a ser conquistada em função de concessões comerciais aos países desenvolvidos, por exemplo, agilizar a liberalização do comércio em serviços e compras governamentais, assuntos de alto interesse dos países desenvolvidos. Isso ocorre porque o poder de barganha dos primeiros é diminuto em relação aos últimos, fato que também impede que o conceito de TED, como elaborado nos anos 50 e 60, seja aceito pelos países desenvolvidos.

A grande questão que paira no ar é: como conciliar o conceito de TED em um contexto de aceitação ampla de obrigações regidas pelo regime de compromisso único?

Para a OMC a resposta à pergunta acima não está mais baseada na aplicação de TED que foque em provisões que promovam acesso preferencial aos produtos dos países em desenvolvimento, ou em direitos especiais que permitam o uso de restrições quantitativas à importação e tarifas que permitam a proteção de uma indústria em particular, apesar do Artigo XVIII e da Parte IV do GATT ainda serem partes integrais do GATT 1994, como vimos no capítulo 1. Ocorre que, durante a Rodada Uruguai, e com a introdução da OMC, a abordagem do TED muda, e negativamente.

Como vimos, os países em desenvolvimento assumiram novas obrigações nos acordos da Rodada Uruguai, e o compromisso único orienta os acordos multilaterais de comércio. Assim, o TED deixa de ser acionado como mecanismo permanente de promoção ao desenvolvimento para funcionar através de provisões que permitam aos países em desenvolvimento se adequarem a essas obrigações. Tais provisões são concedidas principalmente sob a forma de assistência técnica e de períodos de tempo mais extensos para os países em desenvolvimento assimilarem as regras acordadas ao final da Rodada

Uruguai, mesmo que para isso fossem necessárias mudanças de política econômica e de leis internas (Tortora, 2003).

O que importa agora é integrar os países em desenvolvimento à liberalização comercial, e não conceder a eles instrumentos que permitam se defender das conseqüências da liberalização desmedida de suas economias.

### **2.2.1 Períodos de Transição e Assistência Técnica**

Como já observado, períodos de transição e assistência técnica vigoram, atualmente, como as alternativas mais viáveis a fim de ajudar os países em desenvolvimento a assumirem as novas obrigações estipuladas pela OMC, definidas nos acordos de Marrakesh.

Há um consenso de que esses países enfrentam restrições institucionais mais fortes para enfrentar o comércio internacional, seja do ponto de vista humano ou de infra-estrutura física, a assistência técnica viria a superar essas limitações. Vale lembrar que muitos países, principalmente os de menor desenvolvimento relativo, não têm representantes legais na sede da OMC em Genebra. Outro fator é que os custos de construção e implementação de capacidade institucional necessária para fazer valer a adesão aos novos compromissos comerciais são elevados, daí a necessidade de extensão de tempo para os países em desenvolvimento se adequarem às “regras do jogo” e a assistência técnica como fator de ajuda. É o que diz o Parágrafo 38 da Declaração Ministerial de Doha, sobre Cooperação Técnica:

*“The delivery of WTO technical assistance shall be designed to assist developing and least developed countries and low income countries in transition to adjust to WTO rules and disciplines, implement obligations and exercise the rights of Membership, including drawing on the benefits of an open, rules based multilateral trading system.”*

A maioria dos acordos inclui provisões para assistência técnica, e em alguns casos financeira, para os países em desenvolvimento. Os mais importantes são: Acordo sobre Aplicação de medidas Sanitárias e Fitossanitárias, Acordo sobre Barreiras Técnicas ao

Comércio, Acordo relacionado ao Comércio de Direitos de Propriedade Intelectual, Entendimento sobre as Regras de Disputas Comerciais e Solução de Controvérsias e Inspeções Pré Embarque.

Para ilustrar o ponto, vejamos o que diz o texto de alguns acordos.<sup>32</sup> O Artigo IX do Acordo sobre medidas Sanitárias e Fitossanitárias diz que:

*“Members agree to facilitate the provision of technical assistance to other Members, especially developing country Members, either bilaterally or through the appropriate international organizations. Such assistance may be, inter alia, in the areas of processing technologies, research and infrastructure, including for the purpose of seeking technical expertise, training and equipment to allow such countries to adjust to, and comply with, sanitary or phytosanitary measures necessary to achieve the appropriate level of sanitary or phytosanitary protection in their export markets.”*

*“Where substantial investments are required in order for an exporting developing country member to fulfil the sanitary or phytosanitary requirements of an importing member, the latter shall consider providing such technical assistance as will permit the developing country member to maintain and expand its market access opportunities for the product involved”*

Em TRIPS, o Artigo LXVII diz:

*“Developed country Members are to provide, upon request and on mutually agreed terms and conditions, technical and financial cooperation in favour of developing country member, and LDC’s. This might include assistance in the preparation of domestic legislation on the protection and enforcement of intellectual property rights, as well measures may also focus on the establishment or reinforcement of relevant domestic offices and agencies, including the training of personnel”*

---

<sup>32</sup> O objetivo da monografia é identificar as transformações no conceito de TED e não analisar o conteúdo de cada acordo. Para tanto, partes dos acordos serão utilizadas para ilustrar tais transformações, principalmente em relação à assistência técnica e períodos de transição. Para ver as provisões de assistência técnica e períodos de transição em todos os acordos, ver: [www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/guide\\_ur\\_deving\\_country\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/guide_ur_deving_country_e.pdf)

Embora a descrição dos artigos enumere uma série de pontos a favor dos países em desenvolvimento, muitos deles ficam limitados ao que está redigido legalmente. O caráter não obrigatório de todos os artigos que sugerem assistência técnica impede que ações concretas sejam tomadas por parte dos países desenvolvidos. Em Kessie (2000), a autora acredita que o uso de expressões como “*agree to facilitate*” e “*shall consider*” indicam que o país desenvolvido oferecerá assistência técnica apenas se assim o desejar, ou seja, não há garantias claras em favor dos países em desenvolvimento usufruírem algum tipo de assistência.

Ademais, em Tortora (2003), a autora critica a intensificação de assistência técnica e construção de competência institucional como meios de implementar o conceito de TED. Segundo a autora, a assistência técnica não deveria ser rotulada como o remédio para todos os males, e que os instrumentos de TED deveriam ser adaptados em função do tipo de disciplina comercial acordada na OMC, caso a caso.

O argumento supracitado também é observado em ICTSD (2002):

*“The essence of S&D should not be the availability of resources from developed countries and international organisations. This should remain as merely a component. The essence of S&D should be reconceptualised through changes to WTO rules. The rules will address the financial aspects, but far more importantly they should fully ensure a balance of rights and obligations, equity, and the promotion of the development prospects of developing countries.”*

Seguindo a mesma linha, Tortora afirma que mesmo quando a assistência técnica seja a maneira mais apropriada para implementar o princípio de TED, não há uma preocupação em relação à quantidade, em termos de recursos financeiros, e à qualidade da mesma. Por isso, segundo a autora, um ponto que deve ser examinado com maior relevância é a participação das Instituições de Bretton Woods (Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional) na assistência financeira como caminho em direção à implementação de TED.

Os períodos de transição são outra forma de providenciar TED, seguindo a tese de que juntamente com assistência técnica seriam provisões suficientes para inserirem integralmente os países em desenvolvimento nos acordos da OMC.

Praticamente todos os acordos da OMC apresentam flexibilidade para o uso de períodos de transição, com exceção dos Acordos sobre Procedimentos Anti Dumping e sobre Inspeções Pré-Embarque.

No Acordo Agrícola, por exemplo, aos países em desenvolvimento foi estabelecido o período de 10 anos, a partir da assinatura do acordo em 1995, para sua implementação. Em TRIPS, Artigo LXV, países de menor desenvolvimento relativo, países em desenvolvimento e países desenvolvidos, receberam respectivamente, 11 anos, 5 anos e 1 ano para adequarem suas legislações internas em conformidade com as disciplinas da OMC:

*“Developing country Members have a five year transitional period from the date of entry into force of the agreement, and LDC’s 11 year period, during which they do not have to apply the provisions of the TRIPS agreement (whereas developed country member have only a one year transitional period)”*

Ao contrário das provisões de assistência técnica, as que permitem períodos de transição mais extensos aos países em desenvolvimento possuem caráter obrigatório. Isso quer dizer que, se um país em desenvolvimento ainda se encontra dentro do período estipulado, ele está protegido de qualquer questionamento acionado por outro país membro da OMC.

Porém, em Michalopoulos (2000) e Tortora (2003), as autoras afirmam que em acordos cujo prazo de transição já tenha sido expirado, as evidências mostram que muitas fraquezas ainda continuam intocadas, sendo assim, os períodos de transição por si só não detêm o poder de solucionar as deficiências institucionais de cada nação. Para ambas, o problema pode estar na não existência de um esforço coordenado entre período de transição e assistência técnica financeira durante o mesmo período. Não havendo essa conjunção de forças, os períodos de transição contidos nos acordos não obteriam êxito. Para Michalopoulos, outro fator que deve ser mencionado é que os períodos de transição teriam

sido reflexos do otimismo excessivo em que se acreditava na rapidez da construção de capacidade institucional nesses países. O otimismo não se confirmou.

Em Ricupero (2001), o autor também critica a falta de interdependência entre assistência técnica e períodos de transição:

*“The transitional periods for developing countries to implement the agreements have proved to be insufficient in light of the inadequacy of their administrative resources and access to financing. I have pointed out in several statements that the major developed countries have enjoyed ‘transitional periods’ approaching half a century to implement their GATT obligations in the agriculture and textiles sectors; by contrast, developing countries are being asked to implement the whole set of intellectual property instruments, on which many have no prior legislation, within a mere five years”*

De qualquer maneira, ainda que esses dois tipos de tratamento não sejam o ideal para o conceito de TED, o que deve ser enfatizado é que assistência técnica e períodos de transição são entendidos, hoje, como os meios mais eficazes de providenciar tratamento preferencial aos países em desenvolvimento. Porém, enquanto as provisões de assistência técnica estiverem baseadas em caráter não obrigatório, portanto subordinadas às iniciativas dos países desenvolvidos, o TED baseado em períodos de transição dificilmente alcançará o intento planejado de diminuir as assimetrias comerciais entre os países.

### **2.2.2 Graduação**

Mesmo com a erosão do conceito de TED durante a Rodada Uruguai, argumentos contra esse tipo de tratamento cresceram na década de 80.

Em relação às negociações de comércio, as críticas dos países desenvolvidos focam na não necessidade do uso de TED frente à liberalização comercial e à globalização, sendo, portanto, não mais que uma “bagagem ideológica” dos anos 50 e 60 e um peso aos países em desenvolvimento, já que seu funcionamento é encarado como um obstáculo que retarda a inserção dos países no comércio internacional. Além disso, o fato de existir uma diversidade de “tipos” de países em estágio de desenvolvimento tornaria o projeto de TED difícil de ser aplicado, daí a tese de que os países em desenvolvimento deveriam ser

submetidos a uma espécie de escalonamento, que definiria quais deles realmente necessitam de TED, prejudicando aqueles que eventualmente não sejam “classificados” como merecedores de tal tratamento através da introdução de maiores obrigações (UNCTAD, 2002).

A tendência de graduação já é notória desde os anos 80, hoje alguns grupos de países são mencionados pela OMC. O grupo de maior destaque é o de países de menor desenvolvimento relativo (*Least Developed Countries*), formado por 49 países definidos por critérios sócio-econômicos adotados pela ONU.<sup>33</sup> Esta é a única categoria legalmente reconhecida na *Enabling Clause* do GATT em 1979. Outros grupos passaram a ser identificados, mas não reconhecidos legalmente pela OMC: países importadores líquidos de alimentos (*Net food importing countries*) são mencionados e constam na Declaração Ministerial de Marrakesh. O Acordo sobre Têxteis identifica o grupo de países cuja oferta é pequena ou modesta (*Small Suppliers*), e o Parágrafo 35 da Declaração Ministerial de Doha inclui a categoria de países de economias reduzidas ou modestas:

*“We agree to a work programme, under the auspices of the general Council, to examine issues relating to the trade of small economies. The objective of this work is to frame responses to the fuller integration of small, vulnerable economies into the multilateral trading system, and not to create a sub-category of WTO Members.”*

Apesar do texto do Parágrafo 35 da Declaração Ministerial dizer que o objetivo não é criar uma sub categoria de Membros na OMC, na prática isso parece não ocorrer.

Segundo Tortora (2003), uma graduação informal vem ocorrendo nos acordos da OMC, e o exemplo mais claro é o que acontece em relação ao Sistema Geral de Preferências (SGP).

Como vimos no capítulo 1, o SGP é uma exceção à Cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF). Os países que concedem preferência através desse sistema permitem que determinados produtos de determinados países tenham acesso a seus mercados sujeitos à tarifas inferiores à da NMF. Contudo, não se trata de um sistema multilateral, o SGP é

---

<sup>33</sup> Os critérios utilizados são: a) Média trienal do PIB *per capita* b) Critério de qualidade de vida baseado em nutrição, saúde, educação e alfabetização adulta c) Critério de Vulnerabilidade Econômica em função, basicamente, da instabilidade da produção agrícola e das exportações de bens e serviços.

garantido em uma base unilateral e voluntária, o abandono ou modificação dos benefícios pode ocorrer a qualquer momento. Assim, nem todos os países em desenvolvimento recebem esse tratamento preferencial, pelo contrário, a idéia de limitar o SGP aos países de menor desenvolvimento relativo é crescente desde que este grupo de países foi legalmente reconhecido em 1979.

Talvez, a explicação para a defesa de argumentos a favor da graduação esteja na redução de “custos” aos países desenvolvidos ao conceder TED às economias de menor poder de mercado no cenário internacional. Deste modo, os países desenvolvidos estariam preparados para aceitar, por exemplo, subsídios à exportação nos países de menor desenvolvimento relativo, não porque sejam fundamentais na promoção das exportações desses países, mas simplesmente porque o volume de subsídios dessa natureza não gera problemas mais sérios às indústrias dos países desenvolvidos (Michalopoulos, 2000).

Soma-se a isso o fato de que os países de menor desenvolvimento relativo, juntamente com parte dos países africanos, responderem por menos de 0.5% do comércio mundial, o que lhes garante inclusive acesso livre de tarifas e quotas (*duty free e quota free*), sem grandes efeitos aos países importadores.

A soma de provisões de TED que converge a favor dos países de menor desenvolvimento relativo pode resultar em uma situação no mínimo curiosa: a graduação entre eles mesmos. Em Tortora (2003), a autora afirma que isso pode ocorrer caso um país mude de *status* e deixe o grupo, pois se as autoridades políticas do país ascendente julgarem que o custo de perder as preferências for maior que o benefício de uma melhor graduação da nação, não haverá nenhum incentivo visível para abandonarem a categoria de países de menor desenvolvimento relativo.

Por outro lado, se o ponto de vista estivesse direcionado à eliminação da pobreza – baseado nos Desafios do Milênio da ONU<sup>34</sup> – as preferências comerciais deveriam atingir os países com maior grau de pobreza, onde quer que ele esteja, haja vista o fato de que, em termos absolutos, a maioria da população pobre vive em países não integrantes do grupo de países de menor desenvolvimento relativo, especialmente China e Índia. Porém, estender preferências a esses países é politicamente difícil (Hoeckman *et alia*, 2003).

---

<sup>34</sup> Sobre os Desafios do Milênio, ver: [www.um.org/millenniumgoals](http://www.um.org/millenniumgoals)

Em Tortora (2003), a autora coloca três elementos que deveriam merecer maior destaque no debate sobre graduação.

Primeiramente, a autora acredita que a transição para uma categoria “superior” deveria ser realizada de maneira homogênea, gradual, em vez de uma mudança súbita que insere o país na competição internacional sem o suporte de TED.

Em segundo lugar, a transição gradual deveria ser acompanhada por instrumentos pró-desenvolvimentistas nos setores que ainda não atingiram o “nível” adequado de competitividade para enfrentar os mercados estrangeiros (investimentos, assistência técnica e financeira, tecnologia, recursos humanos, etc).

Finalmente, a autora critica os critérios quantitativos que determinam o momento que o país está pronto para deixar uma categoria. Para Tortora, são critérios simplistas e pouco confiáveis, que deveriam ser substituídos por uma avaliação particular de cada país. Como proposta, um critério baseado nas exigências impostas por cada acordo e suas implicações a cada país seria, segundo a autora, um critério mais acurado.

Todavia, até o momento o tema graduação continua vinculado às possibilidades de ganhos comerciais. Os países desenvolvidos, ao limitarem as provisões de TED aos países de menor desenvolvimento relativo, utilizam o critério de graduação como instrumento de defesa de seus interesses comerciais, pois eliminam competidores que usufruíam acesso a mercados por tarifas preferenciais.

A preocupação parece não estar em como graduar os países (critérios utilizados, assistências necessárias, etc), mas sim em quais países serão graduados e perderão o apoio de TED, daí a tendência em manter TED apenas aos países que não influem significativamente no mercado internacional, ou seja, os países de menor desenvolvimento relativo.

### 2.3 Rodada Doha e Reunião Ministerial de Cancun: a (não) discussão de TED

A dinâmica das negociações comerciais e a divisão iníqua de poder entre os atores internacionais impede historicamente que a racionalidade econômica das vantagens comparativas consiga materializar-se em regras uniformes de liberalização, ou em divisão da renda mundial proporcionada pelo crescimento do livre comércio.

O reconhecimento desta situação foi um dos motivos para a denominação de "agenda do desenvolvimento" para a rodada de negociações iniciada com a conclusão da Conferência Ministerial de Doha (Qatar), em 2001. O entendimento alcançado em Doha também decorreu de um momento histórico único: os EUA cederam em alguns pontos porque tinham interesse numa convergência política mundial, como resposta aos atentados de setembro daquele ano, e como promessa aos mercados de que a contínua liberalização comercial evitaria uma recessão que se avizinhava. A União Européia concordou em incluir na pauta a negociação de seus subsídios agrícolas. Os países em desenvolvimento viram incluídas várias de suas demandas, inclusive a polêmica relação entre propriedade intelectual e saúde pública.

Desde Doha, não houve outro momento em que fatores políticos pudessem permitir tal convergência de boa vontade em relação às negociações multilaterais do comércio. O processo negociador está em curso, e a relevância deste processo não pode ser minimizada. Trata-se da revisão ou da elaboração de regras intrincadas e complexas, envolvendo inúmeras áreas e setores comerciais, além de propostas para a inclusão de novos temas, que não haviam sido anteriormente objeto de regulamentação multilateral.

Pela agenda de Doha, a negociação envolverá três tipos de temas. No primeiro grupo, estão os temas cujas regras poderão ser revisadas ou alargadas: serviços, agricultura, barreiras tarifárias, comércio e meio ambiente, regras de implementação, propriedade intelectual, defesa comercial e reforma do sistema de solução de controvérsias da OMC.

Um segundo grupo de temas refere-se à proposta de inclusão de regras sobre matérias ainda não regulamentadas pelo sistema multilateral do comércio: regras sobre investimentos, políticas de concorrência, transparência nas compras governamentais e

facilitação ao comércio - são as denominadas "questões de Cingapura".<sup>35</sup> Existe o temor de que a inclusão destes novos temas possa sobrecarregar ainda mais uma pauta de negociações já extremamente complexa e difícil de ser cumprida

Um terceiro grupo de temas refere-se a questões correlatas aos principais acordos da OMC. Em geral, são temas de menor interesse comparativo para o Brasil: regras para pequenas economias, comércio e transferência de tecnologia, relação entre comércio e dívida externa. Neste grupo, o tema que se destaca, inclusive por sua relevância política, é a relação entre propriedade intelectual e saúde pública. Em Doha, o Brasil foi um dos promotores da exceção às regras gerais de propriedade intelectual quando afrontassem políticas de defesa da saúde pública. A atuação competente do governo brasileiro, inclusive buscando apoio da opinião pública e de organizações não-governamentais em países envolvidos, redundou numa declaração específica sobre o problema. A criação de regras claras, contudo, ainda não se materializou, e enfrenta os poderosos *lobbies* da indústria farmacêutica.

No quadro geral das negociações em curso, o programa de trabalho prevê o fim das negociações até 1 de janeiro de 2005. Para isto, foi criado um Comitê de Negociações Comerciais (CNC) no âmbito da OMC, além de comitês especializados e grupos de trabalho que deverão se dedicar a cada um dos temas constantes da agenda de Doha. Ainda, é importante observar que a sistemática adotada foi a do "compromisso único" (*single-undertaking*), ou seja, nada está negociado até que tudo esteja negociado, como vimos no item 2.1.

A agenda de Doha previu também prazos fatais para que, em cada um dos temas submetidos à negociação, os Membros pudessem se manifestar, criando dinamismo na evolução dos trabalhos. Até agora, todos os prazos previstos foram perdidos, e há sérias dúvidas quanto à possibilidade de concluir qualquer tipo de negociação até o final de 2004.

O TED, apesar das pressões, é reconhecido como ponto relevante a ser considerado durante as negociações da agenda Doha. É o que diz o Parágrafo 50 da Declaração Ministerial:

---

<sup>35</sup> Desde a Reunião Ministerial de Cingapura, em 1997, há tentativas de inclusão destes temas na pauta de negociações para regulamentação multilateral.

*“The negotiations and the other aspects of the Work Programme shall take fully into account the principle of special and differential treatment for developing and least-developed countries embodied in: Part IV of the GATT 1994; the Decision of 28 November 1979 on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries; the Uruguay Round Decision on Measures in Favour of Least Developed Countries; and all other relevant WTO provisions.”*

É a primeira vez que o TED é incluído na agenda multilateral de comércio, certamente como resultado das demandas dos países em desenvolvimento em Doha. Apesar de parecer um tanto quanto forte o fato do TED fazer parte da agenda de comércio, há um sério risco de um novo fracasso nas negociações a respeito do tema. Alguns pontos observados por Tortora (2003) deixam evidente a tendência do conceito de TED ser tratado sem a devida atenção e de maneira lateral na OMC.

Um dos pontos refere-se ao fato de que nenhum tipo de discussão, consenso ou emissão de rascunhos (*draft*) sobre o tema vem sendo realizado pelos países desenvolvidos. A não discussão impede que as provisões de TED sejam aperfeiçoadas ou corrigidas, além disso, não abre margem para que novas provisões sejam adicionadas, ou seja, não há sinal de esforço algum em trazer o TED para o cerne das negociações multilaterais, até porque nenhuma autoridade oficial da OMC tem emitido pareceres sobre o assunto. Até o momento, nada mudou.

A situação é ainda mais alarmante pelo fato do Comitê responsável por dirigir a discussão de TED durante a Rodada Doha, Comitê Sobre Comércio e Desenvolvimento (CTD), já ter perdido três prazos (31 de julho e 31 de dezembro de 2002 e 10 de fevereiro de 2003) para entrega de suas tarefas ao Conselho Geral, estipuladas no Parágrafo 12 da Declaração Sobre Implementação, dentre elas: identificar as provisões de TED de caráter obrigatório, as implicações para os países Membros no caso de todas as provisões de TED assumirem caráter obrigatório, examinar possíveis alternativas para tornar as provisões de TED mais eficientes, etc.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> De acordo com o Parágrafo 12 da Declaração Sobre Implementação: *“The Committee on Trade and Development is instructed: (i) to identify those special and differential treatment provisions that are already mandatory in nature and those that are non-binding in character, to consider the legal and practical implications for developed and developing Members of converting special and differential treatment measures into mandatory provisions, to identify those that Members consider should be made mandatory, and*

Isso apenas prova que as dificuldades de se alcançar o consenso entre países Membros da OMC em relação ao TED são muito mais profundas do que se imaginava. Após três tentativas, nenhum outro prazo foi estipulado para entrega de decisões a respeito do tema.

Um segundo ponto indicado por Tortora (2003) e ICTSD (2003), diz respeito justamente ao foco do não consenso entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. Ocorre que praticamente todos os países desenvolvidos argumentam que o CTD não é um órgão negociador oficial, portanto não devem se sujeitar às propostas de alteração do balanço de direitos e obrigações dos países Membros da OMC, muito menos das que alteram a linguagem dos acordos da OMC, tornar provisões de TED obrigatória, por exemplo. Segundo esses países, qualquer tipo de mudança relativa ao TED deve ocorrer apenas se a discussão estiver centrada em órgãos negociadores responsáveis por cada tipo de acordo, e não em um “órgão central” sobre TED. Por outro lado, os países em desenvolvimento propõem exatamente que o CTD seja esse “órgão central”, com poderes para rever as atuais provisões e eventualmente torná-las obrigatórias, como instruído na Declaração Sobre Implementação, contribuindo, conseqüentemente, para alterar o balanço de direitos e obrigações dos países Membros de modo que lhes garanta o efetivo tratamento mais favorável nos acordos.

Para avaliar o andamento das negociações iniciadas em Doha, os Membros da OMC reuniram-se em Cancun (México) em Setembro de 2003, oficialmente chamada de Conferência Ministerial de Cancun.<sup>37</sup> O discurso oficial do governo brasileiro em Cancun manifesta não só as intenções do Brasil, mas de certa forma as de todos os países em desenvolvimento: a urgência em tratar o desenvolvimento com maior atenção.

“Ainda assim, não basta chamar o Programa de Trabalho de Doha de “rodada do desenvolvimento”. As palavras não têm o poder mágico de transformar a realidade. As

---

*report to the General Council with clear recommendations for a decision by July 2002; (ii) to examine additional ways in which special and differential treatment provisions can be made more effective, to consider ways, including improved information flows, in which developing countries, in particular the least-developed countries, may be assisted to make best use of special and differential treatment provisions, and to report to the General Council with clear recommendations for a decision by July 2002 and; (iii) to consider, in the context of the work programme adopted at the Fourth Session of the Ministerial Conference, how special and differential treatment may be incorporated into the architecture of WTO rules.”*

preocupações e os objetivos de desenvolvimento precisam ser efetivamente incorporados ao cerne dos acordos da OMC. Não como um adendo a regras elaboradas a partir das necessidades dos países desenvolvidos; como nota de rodapé em acordos que ignoram amplamente o mundo em desenvolvimento. Derrogações e cronogramas mais longos para implementação de regras penosas não substituem a incorporação da dimensão do desenvolvimento ao cerne do sistema.”<sup>38</sup>

Mas praticamente não houve avanços significativos em Cancun. A tarefa ficou ainda mais difícil em função do atual cenário político internacional, com suas incertezas estratégicas e econômicas, induz à rigidez e à inatividade. Ademais, o movimento antiglobalização dos últimos anos promove o ataque à legitimação da OMC.

Em sua mais recente publicação, Hoekman (2003) avalia os resultados das discussões em Cancun e afirma que o consenso entre os países é cada vez mais difícil de ser alcançado.

Segundo o autor, Cancun ilustrou o fato de que o poder de barganha dos países é o principal meio de se conquistar algum tipo de reforma comercial, sendo assim, o sucesso de uma agenda de negociações estaria condicionada ao benefício potencial que ela traria a todos os Membros. Para Hoekman, as “questões de Cingapura” ainda são um peso muito grande e não satisfazem a condição acima, pois tratam de temas sensíveis aos países em desenvolvimento, dificultando ainda mais o entendimento na já complexa agenda Doha. Por este motivo, o Presidente da Conferência decidiu que não havia possibilidade de se obter consenso em relação às questões de Cingapura, transferindo a discussão para encontro futuro.

Além do peso das questões de Cingapura, Hoekman chama a atenção para a participação mais pró-ativa dos países em desenvolvimento através da formação de coalizões que garantiram um poder defensivo mais elaborado. Por outro lado, a formação de coalizões não significa dizer que as demandas e os interesses nacionais sejam os

---

<sup>37</sup> Na estrutura jurídica criada a partir da OMC, a Conferência Ministerial é o órgão de cúpula, onde devem ser tomadas, por consenso, as decisões mais importantes para a Organização.

<sup>38</sup> Trecho do discurso do Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim, na V Reunião Ministerial da OMC. Cancun, 11 de setembro de 2003.

mesmos, houve sim uma grande divergência de posições dentro das coalizões, impedindo que o consenso fosse atingido.<sup>39</sup>

As decisões por consenso são a fraqueza da OMC atualmente. A Conferência Ministerial de Cancun deixou evidente a extrema dificuldade de se negociar entre 148 países e atingir o consenso, daí o fracasso de Cancun. A discussão de TED faz parte desse novo fracasso, não houve avanço algum no tema.

Ao que tudo indica, as negociações a respeito do TED continuarão vazias, sem empenho dos países desenvolvidos. A manutenção do *status quo* parece ser a opção dos últimos, ou seja, manter o TED focalizado em alguns acordos – assistência técnica e períodos de transição – e não aceitá-lo como instrumento permanente de desenvolvimento.

---

<sup>39</sup> O Brasil liderou a coalizão formada pré-Cancun para a negociação em agricultura. O grupo chamado G20 incluía: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, China, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Equador, El Salvador, Guatemala, Índia, México, Paquistão, Paraguai, Peru, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Venezuela. O objetivo do grupo era condicionar quaisquer avanços nos temas prioritários para os países desenvolvidos (investimentos, compras governamentais, serviços, propriedade intelectual, política de concorrência, etc) a progressos substanciais para os países em desenvolvimento, notadamente na agricultura.

## Capítulo 3 – O Tratamento Especial e Diferenciado (TED) no Comércio Internacional Agrícola

### 3.1 A abordagem do TED no Acordo sobre Agricultura (AA) da OMC

O comércio agrícola é um dos temas que apresenta as maiores dificuldades de negociação nas rodadas de comércio. Somente na Rodada Uruguai é que se obteve um acordo multilateral regulamentando o comércio agrícola. As negociações em torno desse tema apresentaram uma grande falta de consenso, sendo um dos pontos causadores da longa duração da Rodada Uruguai. O Acordo sobre Agricultura passou por diversas modificações pela União Européia (UE) e pelos EUA, em função principalmente do lobby e do peso político dos agricultores de seus países, prejudicando os interesses dos países em desenvolvimento, sobretudo os grandes exportadores.

De todo modo, o TED é reconhecido como parte integral do Acordo Agrícola no preâmbulo do texto, que também reconhece a possível posição problemática dos países de menor desenvolvimento relativo e dos países importadores líquidos de alimento.<sup>40</sup> Ao longo do capítulo, veremos como o TED é pouco profundo no Acordo Agrícola e muitas vezes distorcido, invertido em favor dos países desenvolvidos.

O Acordo possui alguns pontos-chaves a serem considerados. O primeiro deles diz respeito ao acesso a mercados, onde foi realizada a chamada “tarifação” (*tariffication*), que versa sobre a obrigação de transformar as restrições quantitativas às importações em tarifas aduaneiras. Por um lado, essa medida contribuiu para aumentar a transparência do sistema de comércio, mas criou picos tarifários extremamente elevados como forma de compensar a perda de proteção dada por restrições não tarifárias. Além disso, as tarifas tiveram uma redução mínima de 15% e uma redução média de 36% para os países desenvolvidos. Para os países em desenvolvimento a redução mínima por produto foi de 10% e o corte médio de 24%.<sup>41</sup> Esta fórmula tornou-se conhecida como “fórmula Rodada Uruguai”.

---

<sup>40</sup> “Members having regard to the agreement that Special and Differential treatment for developing countries is an integral element of the negotiations, and taking into account the possible negative effects of the implementation of the reform programme on least developed and net food importing developing countries”

<sup>41</sup> A implementação do Acordo Agrícola foi feita em um período de seis anos, iniciando em 1995, ou seja, até 2000, para os países desenvolvidos e de dez anos, ou seja, até 2004, para os países em desenvolvimento

Um ponto negativo da tarifação é que o período base escolhido (1986-1988) contém algumas tarifas mais altas do que o período em que o Acordo foi negociado (1991-1994). Em relação à UE a diferença chega a 60%, e no dos EUA, a 45% (Lupi & Carvalho, 2002). Isso significa dizer que muitos países apenas mantêm as tarifas no mesmo nível em que essas se encontravam quando o acordo foi negociado para se adequarem às normas do Acordo.

Outro fator é que, pelo AA, medidas de salvaguarda especiais foram permitidas para os países que “tarificaram” suas restrições quantitativas às importações.<sup>42</sup> Grande parte dos países em desenvolvimento não precisou utilizar tarifação, logo não detêm acesso a este instrumento adicional de proteção. Salvaguardas especiais podem ser executadas caso exista um aumento excessivo das importações de um determinado produto agrícola ou redução dos preços internos para determinados produtos, sendo EUA e Japão os maiores usuários deste mecanismo. Para os produtos cujas importações se defrontassem com barreiras tarifárias proibitivas, foram estabelecidas cotas para garantir o acesso mínimo ao mercado, equivalentes a 3% do consumo doméstico com base nos anos de 1986 a 1988, aumentando para 5% ao término do período de implementação do acordo.

Contudo, um dos pontos de maior controvérsia é em relação à chamada “tarifação suja” (*dirty tariffication*). Em Tschumi (2003), o autor ilustra o fato através do seguinte exemplo: um país possui quatro produtos, três deles com tarifa de 120% e o último com tarifa de 3%. Para que esse país atenda as exigências do Acordo basta que ele reduza para 102% as tarifas dos três primeiros produtos (redução mínima de 15%) e anule a tarifa do último produto (100% de redução). Com isso a redução média será de 36,25%. Como se pode observar, esse sistema ainda mantém grandes barreiras ao comércio e por conseguinte distorções quanto à redução de tarifas.<sup>43</sup>

A segunda característica marcante do Acordo Agrícola é a redução das medidas de apoio interno aos agricultores. Em geral, são medidas que distorcem o mercado internacional de produtos agrícolas, pois elevam a oferta e deprimem o preço internacional do produto. Desse modo, definiram-se critérios que, sob determinadas circunstâncias,

---

<sup>42</sup> O Artigo V do AA trata sobre Medidas Especiais de Salvaguarda (*Special Safeguard Provisions*).

<sup>43</sup> Para dados sobre a aplicação de tarifas por categoria de produtos, ver: WTO, World Trade Report 2003, p.127 e 128.

permitem o uso de apoio doméstico aos agricultores, as caixas coloridas.<sup>44</sup> A Caixa Verde permite o uso de apoio doméstico quando seu efeito é nulo ou mínimo sobre a produção, por exemplo, o uso de renúncias fiscais em favor da agricultura, daí não estar sujeito a reduções.<sup>45</sup> A Caixa Azul permite apoio doméstico desde que os pagamentos aos produtores estejam associados à redução da área plantada ou da manutenção do tamanho dos rebanhos.<sup>46</sup> A Caixa Amarela, por sua vez, contém todo tipo de apoio doméstico não listado nas caixas anteriores. Fazem parte da Caixa Amarela todas as políticas governamentais que resultem em transferências orçamentárias ou pagamentos que o governo ou suas agências fazem em favor dos agricultores, incluindo apoios a preços, pagamentos diretos não isentos de compromissos de redução ou quaisquer outros subsídios não isentos. Este apoio é proibido, pois reúne os tipos que apresentam efeitos bastante elevados na produção e no comércio agrícola, sobretudo a elevação do volume produzido e conseqüentemente a redução do preço internacional da *commodity*. Esse efeito é bastante prejudicial para os países em desenvolvimento que possuem grandes vantagens comparativas no setor e são em geral mais dependentes de rendas oriundas de exportações agrícolas.

O auxílio através de apoio doméstico passou a ser mensurado com a aprovação do Acordo Agrícola. O indicador para a mensuração desse auxílio é a Medida Agregada de Apoio (MAA)<sup>47</sup>, uma fórmula que calcula o total aproximado do auxílio interno pela multiplicação das quantidades subsidiadas pela diferença entre o preço fixado administrativamente pelos governos e o preço médio internacional do produto no período 1986 –1988 (MRE, 2002). Estabeleceu-se um limite máximo para a MAA, além de uma redução de 20% para os países desenvolvidos e de 13,33% para os países em desenvolvimento ao término do período de implementação do AA. Existem algumas exceções que não são consideradas pelo índice, dentre elas as políticas de apoio das Caixas Verde e Azul.

---

<sup>44</sup> Para saber mais sobre as Caixas, ver: OMC e MRE. Carta de Genebra. Ano 1, no. 3, abr. 2002.

<sup>45</sup> As exceções aos compromissos de reduções de apoio interno estão contidas no Anexo 2 do Acordo Agrícola: *Domestic Support: The Basis for Exemption from the Reduction Commitments*.

<sup>46</sup> A permissão para esse tipo de pagamento está definida no Artigo VI do Acordo Agrícola: *Direct payments under production limiting programmes shall not be subject to the commitment to reduce domestic support if: (i) such payments are based on fixed área and yields; or (ii) such payments are made on 85 per cent or less of the base level of production; or (iii) livestock payments are made on a fixed number of head.*

Contudo, vale lembrar que os compromissos de redução são agregados, não havendo limites de redução por produto, o que facilita a migração dos subsídios de um produto para o outro. Na prática, ocorre nesse sistema efeito semelhante à tarifação suja, permitindo que produtos continuem a gozar de altos níveis de apoio interno. Entretanto, estão isentas dos compromissos do MAA as medidas que propiciem uma ajuda menor do que 10% do total da produção para países em desenvolvimento, enquanto para países desenvolvidos o percentual é de 5%. Essa exceção é conhecida como cláusula de *minimis*<sup>48</sup>.

O terceiro foco importante do acordo diz respeito aos subsídios às exportações.<sup>49</sup> Tomando como base o período 1986-1990, foram estabelecidas reduções dos subsídios para os países desenvolvidos de 36% para o valor e 21% para o volume exportado que deverão ser cumpridas conforme o período de implantação estabelecido. Para os países em desenvolvimento, os cortes foram respectivamente de 24% e 14%. Ocorre que no período tomado como base para o cálculo das reduções dos subsídios, o volume de subsídios era muito alto, restando uma margem de manobra muito grande para sua utilização após o fim do processo de implementação do Acordo (Lupi & Carvalho, 2002).

O AA ainda traz em seu texto a “Cláusula da Paz”<sup>50</sup>, na qual por um período de nove anos (até o final de 2003) as medidas de apoio interno não podem ser acionadas dentro do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC. Essa medida impede que o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) esclareça diversas lacunas sobre a regulamentação do setor agrícola, dificultando as discussões sobre o aprimoramento do Acordo e tratando o AA de maneira isolada em comparação com os outros acordos da OMC.

Em suma, do ponto de vista do TED o Acordo Agrícola deixa muito a desejar. Como vimos, há grande margem para utilização de picos tarifários em produtos sensíveis aos países desenvolvidos. Nos EUA, por exemplo, a incidência de tarifas sobre o açúcar

---

<sup>47</sup> As regras que norteiam o cálculo da Medida Agregada de Apoio estão contidas no Anexo 3 do Acordo Agrícola: *Domestic Support: Calculation of Aggregate Measurement of Support (AMS)*.

<sup>48</sup> A permissão para esse tipo de apoio interno está definida no Artigo VI do Acordo Agrícola: *A Member shall not be required to include in the calculation of its Current Total AMS and shall not be required to reduce product specific domestic support which would otherwise be required to be included in a Member's calculation of its current AMS where such support does not exceed 5 per cent of that Member's total value of production of a basic agricultural product during the relevant year; for developing country Member, the de minimis percentage under this paragraph shall be 10 per cent.*

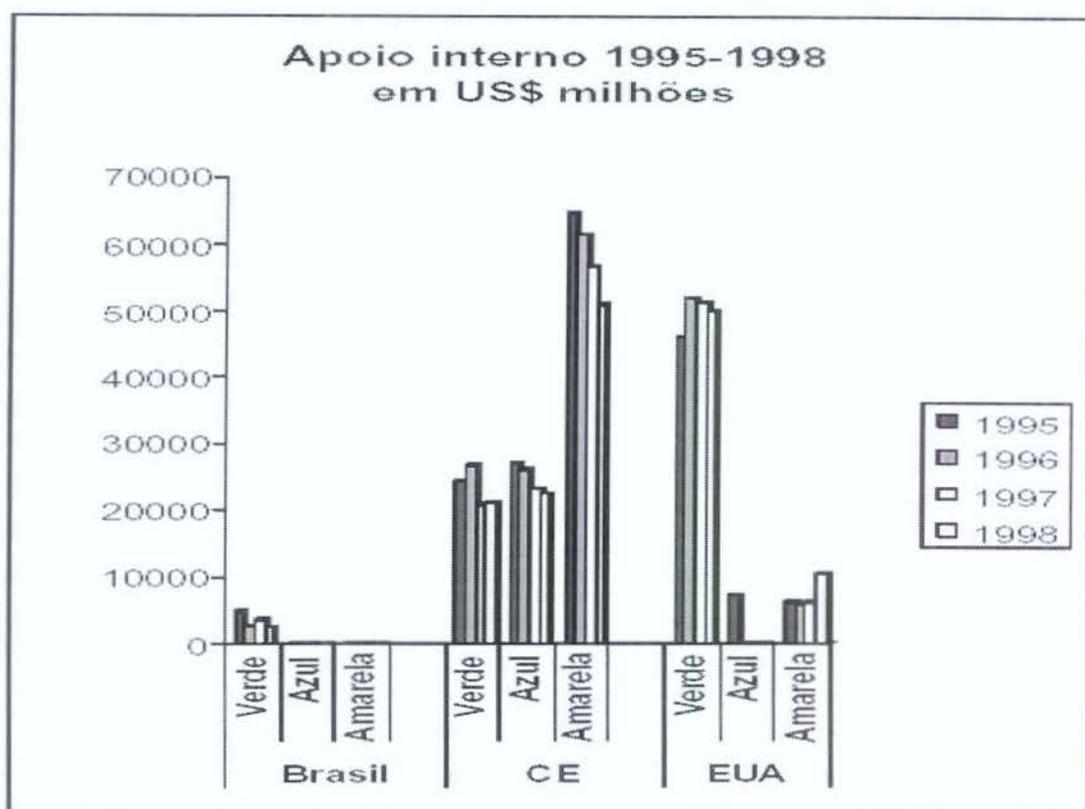
<sup>49</sup> O Artigo IX do AA trata sobre os compromissos de redução de subsídios às exportações (*Export Subsidy Commitments*).

chega a 244,4%, para o amendoim a cerca de 174%. A entrada de alguns produtos no mercado europeu também não é diferente, a carne bovina chega a receber tarifas de até 213% (South Centre,1999).<sup>51</sup>

Em relação ao uso de apoio interno, os países desenvolvidos ainda fazem grande uso desse mecanismo. O gráfico 1 abaixo ilustra os níveis de utilização de apoio interno durante os primeiros quatro anos de implementação do acordo para UE, EUA e Brasil.

O maior volume total de apoio pertence à UE, com um grande volume de recursos destinados para todas as caixas. Quanto aos EUA, percebe-se o abandono das políticas de Caixa Azul a partir de 1996. O volume de apoio foi deslocado para as Caixas Verde e Amarela, especialmente a partir de 1998.<sup>52</sup>

Gráfico 1



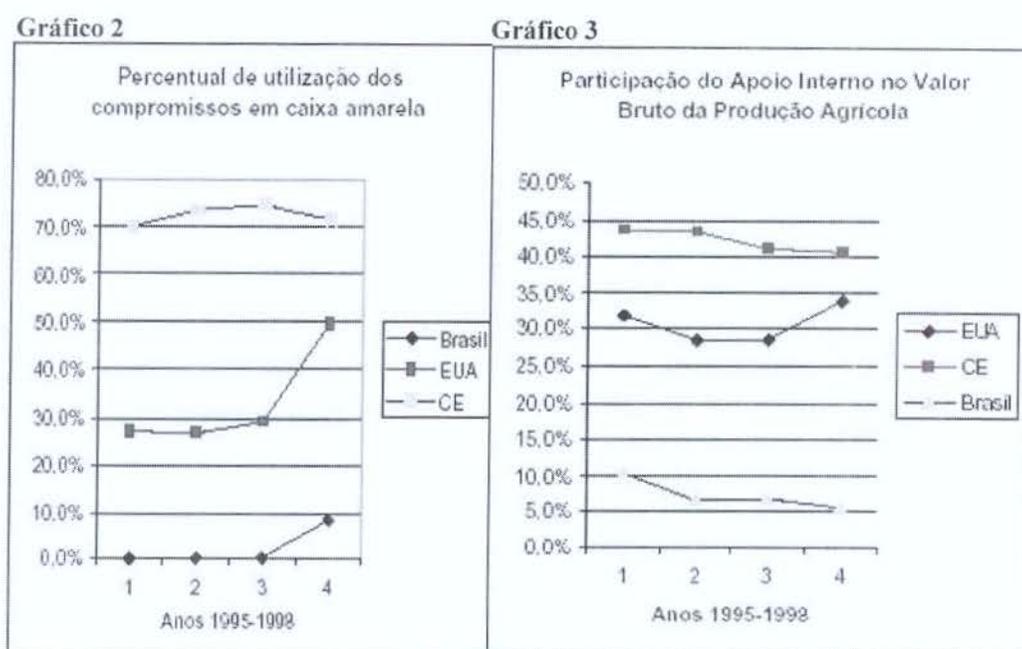
Fonte: Carta de Genebra, Vol.1 nº 3, 2002

<sup>50</sup> O Artigo XIII do AA trata sobre medidas de apoio interno não acionáveis (*Due Restraint*).

<sup>51</sup> Além dos picos tarifários, a utilização exagerada de barreiras técnicas ao comércio (TBT e SPS) tem sido mais um obstáculo para o acesso de produtos agrícolas nos mercados dos países desenvolvidos.

<sup>52</sup> Em 2002, o governo dos EUA aprovou a *Farm Bill*, que coloca a posição americana na contramão das negociações agrícolas. Prevista para durar seis anos, a lei garante três tipos de auxílio aos produtores, totalmente desvinculados de qualquer controle da oferta: pagamento direto, preços mínimos e preços alvo (medida que reembolsa os produtores que aceitarem participar de programas de redução da área plantada).

O gráfico 2 ilustra o nível de utilização dos compromissos em Caixa Amarela e aponta no sentido de que haveria espaço para reduções substanciais do volume de apoio interno, já a partir do início da fase de implementação do Acordo. Contudo, o percentual apresentou comportamento ascendente nos anos seguintes, provando que a maior parte do apoio doméstico na Europa e nos EUA estão concentrados justamente na caixa de maior impacto para o comércio internacional agrícola. Em relação aos EUA, nota-se o incremento da utilização de apoio doméstico em Caixa Amarela no ano de 1998, conforme já mencionado.



Fonte: Fonte: Carta de Genebra, Vol.1 nº 3, 2002

O gráfico 3 refere-se à participação do apoio interno no valor bruto da produção agrícola. Trata-se de uma medida de eficiência da produção agrícola e da participação dos fundos governamentais na sua geração. Percebe-se que a participação de apoio interno é bastante superior nos EUA e na UE quando comparada com o Brasil, por exemplo. Os resultados acima indicam que a eficiência na produção agrícola dos países desenvolvidos não é suficientemente elevada para garantir competitividade nos mercados internacionais, e o apoio doméstico tenta preencher esta lacuna nestes países, ainda que este apoio signifique gastos adicionais aos governos e prejudique o bem estar global em função da diminuição do preço no mercado internacional.

Do ponto de vista dos países em desenvolvimento, não tem havido avanços quanto à incorporação do TED. Pelo contrário, há um conjunto extremo de exceções ou brechas que

permitem os países desenvolvidos usufruírem mecanismos que distorcem o comércio agrícola internacional. Em outras palavras, suas políticas têm aumentado a oferta de produção através de subsídios diversos que deprimem o preço no mercado internacional, reduzindo o volume de receitas dos países em desenvolvimento que detêm vantagens comparativas no setor. Esse ciclo vicioso gera grandes assimetrias no comércio internacional de produtos agrícolas. Em função disso, o TED no AA é invertido e sarcasticamente chamado de “Tratamento Especial e Diferenciado para os Ricos”.

De fato, há uma grande incoerência em torno do tema agricultura. Vale notarmos que quando os países em desenvolvimento passaram a conquistar um espaço um pouco maior no comércio de produtos industrializados, o reforço das disciplinas do GATT veio à tona. Por outro lado, o AA permite que políticas agrícolas de alto impacto no comércio internacional sejam praticadas por países desenvolvidos, deslocando a produção agrícola e o emprego nos mercados dos países em desenvolvimento. Nota-se que os países desenvolvidos, devido à perda de vantagem comparativa, têm relutado em conceder à agricultura o tratamento concedido aos demais setores do comércio internacional e a plena liberalização do comércio agrícola não parece ser o alvo a ser atingido.<sup>53</sup>

O caso europeu é bastante ilustrativo em relação a este ponto. Apesar do discurso das autoridades européias argumentar que são um importante mercado importador, o que de fato importa é o efeito líquido do conjunto de subsídios às exportações, apoio interno e proteção tarifária. Na década de 80, a demanda líquida da Europa por produtos agrícolas provenientes do resto do Mundo atingiu a marca de 50 bilhões de dólares, valor que praticamente desapareceu no final da década de 90, em função dos subsídios e proteção do mercado interno. A adoção de políticas agrícolas na Europa não apenas retirou parte da demanda dos mercados internacionais, mas para alguns produtos como cereais, carne bovina e açúcar, a Europa deixou de ser um mercado importador líquido e passou a assumir a posição de exportador líquido, afetando a produção dos países em desenvolvimento pelo excesso de oferta desses produtos nos mercados internacionais (ICTSD, 2003b).

---

<sup>53</sup> Apesar da OMC ter entrado em vigor em 1995, os subsídios concedidos para o setor agrícola atingiram a cifra de 380 bilhões de dólares no ano de 2000 (Thorstensen, 2001). Ou seja, os subsídios agrícolas das nações desenvolvidas equivalem, grosso modo, a mais do que o total dos rendimentos das mais de 1 bilhão de pessoas que sobrevivem, nos países em desenvolvimento, com cerca de 1 dólar por dia.

Há uma série de estudos que tentam quantificar os impactos imediatos de possíveis mudanças nas políticas comerciais agrícolas dos países desenvolvidos, como por exemplo os efeitos da eliminação completa de proteção tarifária, medidas de apoio interno e subsídios às exportações. Recente estudo do IFPRI (*International Food Policy Research Institute*) (2003) segue esta linha, enumerando um conjunto de dados que estimam e dão uma pequena noção da distorção causada pelos países desenvolvidos no comércio internacional agrícola.<sup>54</sup>

Em suas análises, o estudo mostra que se todos os tipos de proteção fossem eliminados nos países desenvolvidos o ganho líquido do comércio agrícola (exportação menos importação) aumentaria cerca de 40 bilhões de dólares por ano e as receitas do setor agrícola primário e agroindustrial apresentariam um incremento por volta de 24 bilhões de dólares por ano. Mais de 50% desses efeitos vem apenas da eliminação de políticas agrícolas na Europa, outros 30% são provenientes dessa medida nos EUA.

Embora o AA tenha mantido medidas claras de TED como períodos de transição ampliados, reduções menores para apoio interno e subsídios às exportações, percentual mais elevado para cláusula de *minimis* e compromissos reduzidos aos países de menor desenvolvimento relativo, de forma geral o AA é bastante limitado, colocando em questão os avanços das negociações multilaterais de comércio, pois prejudica os ganhos esperados para os países em desenvolvimento exportadores de *commodities* agrícolas e impede um maior acesso aos mercados para esses países. Em outras palavras, contribui pesadamente para formação de assimetrias no comércio multilateral.

A ampliação do conceito de TED no AA é alvo de importantes discussões no cumprimento da Rodada Doha, como veremos a seguir.

---

<sup>54</sup> A pesquisa do IFPRI simula a eliminação total de proteção tarifária, apoio interno e subsídios à exportação nos países desenvolvidos. Para tanto, o modelo utiliza dados de 40 países em desenvolvimento e 5 países ou regiões de economias desenvolvidas (EUA, EU, Japão/Coréia do Sul, Austrália/Nova Zelândia e outros países desenvolvidos). Os dados têm como base o ano de 1997.

### 3.2 Rodada Doha: as propostas em jogo

A declaração Ministerial de Doha também considerou o TED como um elemento fundamental para o sucesso das negociações entre países desenvolvidos e em desenvolvimento em relação à liberalização do comércio agrícola, mas como já vimos no item anterior, o TED não tem sido concretizado para o AA.<sup>55</sup>

Em Doha, foi fixado inicialmente em 31 de março de 2003 o prazo para se estabelecer um texto final sobre modalidades de negociação para o Acordo Agrícola.

A falta de consenso é explicada devido às divergências de posições entre os países em desenvolvimento, mais especificamente o Grupo de Cairns<sup>56</sup> e as posições dos EUA e da UE. Grandes interesses estão em jogo e o peso político dos agricultores americanos e europeus tem contribuído para a decepcionante evolução das negociações nesta matéria.

As propostas mais avançadas para a liberalização do comércio agrícola pertencem ao Grupo de Cairns.<sup>57</sup>

Em relação ao tema acesso a mercados o Grupo de Cairns defende uma redução significativa das tarifas. Propõe, por meio da aplicação da fórmula suíça<sup>58</sup>, um teto de 25% para as tarifas dos países desenvolvidos. Para os países em desenvolvimento as tarifas entre 50% e 250% seria cortadas pela metade e as tarifas superiores a 250% teriam o seu teto reduzido para 125%. Assim, as tarifas máximas para os países desenvolvidos seriam de 25% e para os países em desenvolvimento de 125%. O Grupo de Cairns defende ainda a eliminação dos mecanismos especiais de salvaguardas do AA para os países desenvolvidos e a criação de um novo sistema para as nações em desenvolvimento.

---

<sup>55</sup> “We agree that special and differential treatment for developing countries shall be an integral part of all elements of the negotiations...to enable developing countries to effectively take account of their development needs, including food security and rural development.” Declaração Ministerial de Doha, Par. 13

<sup>56</sup> Criado no início da Rodada Uruguai para defender a liberalização no setor agrícola, o Grupo de Cairns possui as propostas mais fortes do setor. Os 17 países que o compõem detêm cerca de um terço das exportações agrícolas mundiais, são eles: África do Sul, Austrália, Argentina, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai.

<sup>57</sup> Para maiores detalhes das propostas do Grupo de Cairns, ver: [www.cairnsgroup.org](http://www.cairnsgroup.org)

<sup>58</sup> A fórmula suíça adota o processo de corte linear de todas as tarifas de um país. Sua formulação consiste em:  $T_1 = (T_0 \times P) / (T_0 + P)$  onde  $T_1$  é a tarifa final,  $T_0$  é a tarifa inicial e P um parâmetro a ser definido. Pela proposta do Grupo de Cairns, o parâmetro P seria de 25%, equivale dizer que todas as tarifas seriam reduzidas entre 0 e 25%, reduzindo os picos tarifários para o mesmo intervalo (WTO, World Trade Report 2003, p.150).

Em relação aos subsídios às exportações, o Grupo de Cairns defende a eliminação total dos mesmos num prazo de seis anos para os países em desenvolvimento e de três anos para os países desenvolvidos.

As propostas quanto ao apoio interno seguem a mesma linha. O Grupo de Cairns propõe reduzir o índice da MAA de todos os produtos ao limite previsto na cláusula de *minimis*, o que implicaria a extinção da MAA em um prazo de cinco anos para os países desenvolvidos e de nove anos para os países em desenvolvimento, havendo a redução do índice em 50% a cada ano enquanto não se atingisse o prazo determinado. O apoio à produção até o limite da cláusula de *minimis* seria permitido para os países em desenvolvimento, uma vez que os seus efeitos para a distorção do livre comércio são muito reduzidos. Entretanto, para os países desenvolvidos, os privilégios da cláusula de *minimis* seriam extintos dentro de um período de tempo a ser negociado. Sobre a Caixa Azul, propõe-se sua extinção.

Deve-se salientar que o Grupo de Cairns é contra a continuidade da Cláusula da Paz e acredita que a multifuncionalidade<sup>59</sup> já está devidamente abarcada pela Caixa Verde, abrangendo de modo bastante satisfatório as preocupações não comerciais (*non-trade concerns*).

Os EUA, por sua vez, atuam em alguns temas como um grande defensor da liberalização da agricultura, porém, em outras decisões de seu governo deixam claro o outro lado da moeda, ou seja, o caráter protecionista.<sup>60</sup> Como vimos, o país aprovou em 2002 a *Farm Bill*, lei altamente protecionista que confere subsídios generosos aos seus agricultores.

O país defende um processo de liberalização dividido em duas fases. A primeira, com duração de cinco anos, é caracterizada pela eliminação dos subsídios à exportação e redução gradual das tarifas e das práticas de apoio interno que distorcem o mercado. A segunda fase tem como objetivo a eliminação de todas as tarifas e práticas de apoio interno.

---

<sup>59</sup> O conceito de multifuncionalidade diz que o tratamento dado à agricultura deve ir além do âmbito econômico, pois outros temas também estão enquadrados, como a proteção ao meio ambiente, segurança alimentar e desenvolvimento sustentável. Assim, haveria justificativas para o uso de medidas protecionistas e subsídios a essas preocupações não comerciais (*non trade concerns*), tese bastante defendida pela UE.

<sup>60</sup> Para maiores detalhes das propostas dos EUA, ver: [www.fas.usda.gov/itp/wto](http://www.fas.usda.gov/itp/wto).

Quanto ao acesso a mercados, propõem o uso da fórmula suíça para que nenhuma tarifa exceda 25% ao término da primeira fase do processo de liberalização e defendem ainda a eliminação dos mecanismos especiais de salvaguardas para todos os países.

No que diz respeito às medidas de apoio interno, os EUA sugerem a redução do MAA ao limite da cláusula de *minimis*. O sistema de classificação dos subsídios deve ser simplificado, havendo apenas duas categorias: medidas de apoio que tendem a distorcer o comércio e medidas de apoio que não distorcem. A primeira, resultante da junção das Caixas Amarela e Azul, será limitada a 5% do valor bruto da produção agrícola, fora o limite de 5% da cláusula de *minimis*. O prazo para implantação dessa medida é de cinco anos. A segunda, mantém os critérios básicos da Caixa Verde, podendo ser livremente usada. Há a nítida percepção de que os EUA disfarçariam suas práticas protecionistas sob o rótulo de *non-trade concerns*. Assim, enquanto a Caixa Verde é mantida, a Caixa Azul, muito utilizada pela UE, deve ser limitada de acordo com a proposta americana.

Em torno deste contexto, a UE propõe a continuidade do sistema de tarifação, com uma nova fase de redução das tarifas com os mesmos percentuais e prazos de redução estabelecidos no AA da OMC.<sup>61</sup> As cotas de acesso mínimo devem ser mantidas no patamar fixado na Rodada Uruguai assim como as medidas especiais de salvaguardas. Os europeus propõem ainda que seja criado um mecanismo para proteger o direito ao uso de indicações geográficas e designações de origem.

Sobre as medidas de apoio interno, a UE deseja a redução da MAA a 55% dos níveis existentes e a manutenção das Caixas Verde e Azul, uma vez que essas são importantes formas de atender aos interesses baseados na multifuncionalidade.

A UE apóia os EUA em relação à renovação da Cláusula da Paz, mecanismo que impede a contestação jurídica das manobras de apoio feitas pelos países desenvolvidos.

De modo geral, a proposta europeia mantém a atual estrutura do AA da OMC, com picos e escalada tarifária, já que a redução das tarifas preserva a possibilidade de proteção dos setores agrícolas mais sensíveis. Além disso, é dada grande importância às *non-trade concerns* (principal válvula de escape da UE para manter o elevado apoio a seus agricultores) e a temas como meio ambiente e indicações geográficas.

---

<sup>61</sup> Para maiores detalhes, ver: <http://europa.eu.int/comm/agriculture>

Como se pôde observar, a agricultura é um ponto bastante problemático, de difícil negociação. As negociações da Rodada Doha não chegarão a bom termo caso não haja progresso efetivo na área.

### 3.3 A Proposta Harbinson<sup>62</sup> e a Caixa de Desenvolvimento

Em fevereiro de 2003, o presidente da Sessão Especial sobre Agricultura, Stuart Harbinson, apresentou proposta de modalidades. A proposta busca conciliar diversas propostas apresentadas em reuniões anteriores, numa tentativa de gerar avanços significativos nas negociações setoriais.

Em relação a acesso a mercados, a Proposta Harbinson mantém o mesmo sistema de tarifas da Rodada Uruguai, com tarifas médias e mínimas. Seria criado um sistema com três níveis de tarifas para os países desenvolvidos e quatro categorias para países em desenvolvimento. Para cada nível haveria uma redução mínima por produto e uma redução média por linha tarifária. O prazo para a implementação desse sistema seria de cinco anos para os países desenvolvidos e dez anos para os países em desenvolvimento, que poderiam escolher entre um ritmo de redução mais lento ou a proteção de uma salvaguarda especial. As cotas tarifárias seriam expandidas para 10% do mercado doméstico, com base nos anos 1999 a 2001. Os produtos considerados estratégicos estariam isentos da expansão das cotas. As salvaguardas especiais deveriam ser eliminadas em um período de dois anos para os países desenvolvidos. Para os países em desenvolvimento propõe-se a criação de um mecanismo especial de salvaguardas para produtos estratégicos. Para os países de menor desenvolvimento relativo a Proposta Harbinson não determina qualquer compromisso de redução tarifária, de apoio interno e de subsídios às exportações.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Os detalhes da Proposta Harbinson podem ser encontrado em [www.wto.org](http://www.wto.org) sob o título TN/AG/W/1, ou em [www.iconebrasil.org.br](http://www.iconebrasil.org.br)

<sup>63</sup> Em contrapartida à Proposta Harbinson, em 13 de agosto de 2003 EUA e EU divulgaram uma proposta conjunta para modalidades nas negociações agrícolas. Pela proposta conjunta, o acesso a mercados passaria a ter três categorias: a fórmula da Rodada Uruguai, com um corte tarifário mínimo e outro médio por linha tarifária (o método seria usado para produtos sensíveis); a fórmula Suíça, e uma terceira categoria *duty free* (tarifa zero). Ocorre que os principais produtos dos países em desenvolvimento podem cair no primeiro grupo, da Rodada Uruguai. No caso do Brasil: suco de laranja e açúcar, por exemplo. Um corte desse tipo é insuficiente em comparação com a fórmula Suíça.

No que tange aos subsídios às exportações, a eliminação ocorreria em dois ritmos distintos, cinco e nove anos, estando o valor total dos subsídios divididos meio a meio entre os dois grupos de redução. Os países em desenvolvimento possuiriam ritmos de redução maiores, de dez e doze anos.

Para a Caixa Azul, são apresentadas duas opções: estabelecimento de um teto com base nos níveis de 1999-2001, mais redução em 50% do seu valor em cinco anos para os países desenvolvidos e redução em 33% de seu valor em dez anos para os países em desenvolvimento, ou sua inclusão no cálculo do MAA juntamente com a Caixa Amarela. É proposta a redução do MAA em 60% para os países desenvolvidos em cinco anos. Para os países em desenvolvimento, o índice de redução de 40% em dez anos. Para os países desenvolvidos, o nível do de *minimis* seria reduzido em 0,5% por ano durante um período de cinco anos, enquanto que para os países em desenvolvimento o nível seria mantido em 10%.

Apesar de não estabelecer o teto de 25% nas tarifas agrícolas exigido pelo Grupo de Cairns, assegura níveis de redução tarifária para os países desenvolvidos muito mais ambiciosos do que os patamares acordados na Rodada Uruguai. Apresenta avanços também em relação aos subsídios às exportações, prevendo a eliminação dos subsídios. As propostas de reduções de apoio doméstico em Caixa Amarela e Azul também são bastante consideráveis. Em contrapartida, a proposta de aumento das cotas foi considerada modesta e o sistema de tarifas ainda possibilita a manutenção dos picos tarifários.

Sabendo-se que o AA é pouco efetivo na eliminação do protecionismo dos países desenvolvidos, a Proposta Harbinson é um considerável passo rumo à liberalização desse setor.

Para alguns países em desenvolvimento a abordagem de TED deveria ser complementada por um dispositivo chamado Caixa de Desenvolvimento<sup>64</sup>, que lhes permita manter ou ampliar sua capacidade de produção de alimentos através de flexibilidade no uso de políticas agrícolas para produtos produzidos internamente. O objetivo é atender as necessidades de desenvolvimento rural, redução da pobreza e da fome, diversificação da produção, todos atributos necessários para garantir a segurança alimentar (*food security*), focada sobretudo na produção de pequenos produtores rurais e não em atividades de

---

<sup>64</sup> Para maiores detalhes sobre a Caixa de Desenvolvimento, ver: [www.tradeobservatory.org](http://www.tradeobservatory.org) e [www.iatp.org](http://www.iatp.org)

*agribusiness*. Segurança alimentar significa garantir a todos o acesso a alimentos básicos de qualidade, em quantidade suficiente, de modo permanente e sem comprometer o acesso a outras necessidades essenciais, com base em práticas alimentares saudáveis.

A tese de que a redução dos preços de produtos agrícolas por meio de subsídios às exportações garante aos países importadores de alimentos acesso mais amplo aos alimentos importados pode ser refutada. Este acesso, mesmo que a preços mais baixos, exige um Balanço de Pagamentos equilibrado dos países importadores e isso muitas vezes pode não ocorrer. Além disso, a produção interna fica comprometida com a entrada de produtos subsidiados, reduzindo a renda do setor em função do dumping destes produtos importados (Almeida & Presser, 2003).

Para cumprir os objetivos de segurança alimentar, os países em desenvolvimento defendem duas medidas. A primeira delas refere-se à proteção de “produtos especiais”. Produtos especiais são aqueles que garantem uma renda mínima e suprem as necessidades alimentares básicas dos pequenos produtores rurais em países mais pobres, e por isso deveriam ser dispensados de reduções tarifárias que levariam ao excesso de importações e conseqüentemente à redução dos ganhos destes produtores. Uma pausa na liberalização comercial destes produtos executaria um papel vital na afirmação do desenvolvimento rural, na manutenção e aumento da produção e na garantia de segurança alimentar aos países com maior grau de dependência em relação a estes produtos.

Os países em desenvolvimento favoráveis à proteção de produtos especiais afirmam ainda que cada país deveria indicar seus produtos, de acordo com suas necessidades de desenvolvimento.

A segunda medida é a defesa de um mecanismo especial de salvaguardas aos países em desenvolvimento. Muitos destes países desejam a extinção do Artigo V (Medidas Especiais de Salvaguarda) do AA, visto que os países desenvolvidos têm acesso a outros instrumentos protecionistas (subsídios, apoio interno) e a redação de um artigo específico para os países em desenvolvimento que cubra todos os produtos agrícolas, com atenção peculiar aos produtos especiais.

Este tema ainda é alvo de discussões. Pela Proposta Harbinson, a imposição de salvaguardas é proibida quando o produto importado é proveniente de outro país em desenvolvimento. A tese é que essa opção evitaria obstáculos no comércio Sul – Sul. O

argumento contrário de alguns países em desenvolvimento é que o efeito econômico é o mesmo, independente da origem do produto e, assim, o mecanismo de salvaguarda deveria ser aplicável a todos os países. Há uma outra sugestão em discussão, que propõe o uso de salvaguardas apenas quando o volume importado de um país em desenvolvimento ultrapassar um determinado limite a ser estabelecido (Bernal, 2003).

A possibilidade concreta de desenvolvimento rural e segurança alimentar muitas vezes não é atingida no atual quadro de distorções em mercados de produtos agrícolas. Daí a importância e pertinência da adoção de tratamento preferencial aos países em desenvolvimento, principalmente aos importadores líquidos de alimentos, por meio da proteção de produtos especiais e salvaguardas que atendam as demandas destes países por um desenvolvimento sustentável, acesso aos alimentos e redução da pobreza.

## Conclusão

Apesar dos países em desenvolvimento terem conquistado alguma margem que pudesse garantir tratamento preferencial nos acordos multilaterais de comércio – Artigo XVIII, Artigo XVIII bis e a Parte IV do GATT – a análise dos capítulos anteriores prova que o conceito de TED está erodido, bastante limitado e sem força.

O questionamento do conceito de preferências aos países em desenvolvimento está intrinsecamente conectado à lógica liberalizante que tomou conta dos anos 90. A Rodada Uruguai teria sido o meio pelo qual os países desenvolvidos consolidaram seus planos de liberalização comercial profunda, beneficiados por um momento histórico favorável a isso, de convergência ideológica em torno do liberalismo econômico e da contestação à intervenção estatal na economia.

A defesa do TED não deve ser confundida com um ataque aos defensores da liberalização comercial, mas a forma na qual os países em desenvolvimento se inseriram nela. A incorporação dos países em desenvolvimento não foi – e continua não sendo – orientada pelas necessidades e dificuldades específicas para atingir o Desenvolvimento Econômico em cada país (dificuldades no manejo do Balanço de Pagamentos, dependência excessiva de exportações de produtos primários, baixo grau de industrialização, reduzida participação no comércio internacional, baixo acesso à novas tecnologias e investimentos etc). Pelo contrário, a introdução do compromisso único durante a Rodada Uruguai – até hoje a base das negociações multilaterais de comércio na OMC – não permite mais que os países em desenvolvimento, depois de uma avaliação coerente do que está sendo acordado, optem por não assinarem determinado acordo.

A idéia é aceitar o “pacote” de negociações de maneira única e sem exceções, sendo o poder de barganha a única ferramenta capaz de adquirir benefícios nas negociações multilaterais e não a percepção de que alguns países realmente necessitam de tratamento preferencial para assumirem acordos comerciais de caráter mais liberal. Como visto na Introdução deste trabalho, o comércio internacional é um campo de poderes diferenciados onde o poder de barganha recai com maior vigor para os países desenvolvidos e não para os países em desenvolvimento.

Além disso, a intensificação do uso de assistência e prazos mais extensos como forma de implementar o conceito de TED nos acordos multilaterais de comércio tem se mostrado pouco eficaz. Atribuições desta natureza deveriam ser concedidas apenas como um mero componente adicional, não como o remédio para todos os males dos países em desenvolvimento.

Outro ponto é em relação à graduação. Mesmo que realizada implicitamente, há o risco de ser baseada em critérios simplistas que excluem países potencialmente merecedores de TED. Além disso, o conceito de graduação tem dado margem para que os países desenvolvidos concedam tratamento preferencial apenas aos países de menor desenvolvimento relativo, reduzindo ou até mesmo eliminando a aplicação de TED aos países em desenvolvimento, tendência vista em relação ao SGP.

Nota-se também que, apesar de expressamente legais, os artigos que ainda mencionam a permissão de medidas preferenciais em favor dos países em desenvolvimento (Parte IV do GATT, por exemplo) possuem caráter não obrigatório. O primeiro problema desta característica é que os países desenvolvidos não necessitam se esforçar para conceder TED, só farão isso se desejarem, pois não há compromisso legal a cumprir (*best endeavour clauses*). O segundo problema é que provisões de caráter não obrigatório não são passíveis de contestação no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). É fundamental que os países em desenvolvimento reúnam esforços para consolidar a obrigatoriedade de artigos que versam sobre TED e incorporá-lo ao conceito de compromisso único nas negociações multilaterais. A junção de esforços parece ser o caminho em direção à incorporação das preocupações de desenvolvimento nas reuniões de comércio e à superação da intransigência dos países desenvolvidos, como vem sendo feito em relação às negociações em agricultura com o Grupo de Cairns.

Em meio às distorções do comércio internacional agrícola e aos resultados frustrados das negociações internacionais em agricultura, deve-se expandir a pauta de reivindicações dos países em desenvolvimento, sobretudo dos países de menor desenvolvimento relativo, para preocupações mais urgentes como o combate à fome, o desenvolvimento rural e a garantia de segurança alimentar.

A percepção de que a globalização não tem sido favorável aos países em desenvolvimento, adicionada à própria constância da falta de consenso nas reuniões de

comércio, coloca em questão a legitimidade da OMC em garantir um sistema que distribua eqüitativamente os frutos da liberalização comercial, tese amplamente difundida pela instituição. A implementação mais profunda de TED pela OMC é uma maneira de provar sua capacidade em providenciar melhores condições de inclusão no comércio internacional aos países em desenvolvimento. O apoio internacional é fundamental para melhorar a inserção destes países na globalização.

Talvez assim seja possível uma adequação dos deveres e obrigações de cada país ao assumirem acordos multilaterais de comércio, levando em conta as especificidades de cada nação de modo a trazer ganhos de bem estar que promovam permanentemente o desenvolvimento, pois seguindo as palavras de Rubens Ricupero "...o povo não é apenas o *homo economicus* multiplicado por milhões, mas o conjunto integrado dos cidadãos, de pessoas que agem não só por motivos econômicos, mas por valores e aspirações, paixões e emoções, por esperança e temor".

## **Bibliografia**

- ALMEIDA, Luciana T. de; PRESSER, Mário F. *Negociações Internacionais e Segurança Alimentar: Perspectivas para o Mercosul*. 2003.
- BERNAL, Louisa E. *The WTO Agriculture Negotiations and Developing Countries: A background paper on the occasion of the 5th WTO Ministerial Conference in Cancún, Mexico 10-14 September 2003*. South Centre. August, 2003.
- DAVENPORT, M. *A Study of Alternative Special and Differential Arrangements for Small Economies*. Interim Report. Commonwealth Secretariat, 2001.
- GATT, *The text of General Agreement on Tariffs and Trade*, Geneva, July 1986.
- GIBBS, M. Special and Differential Treatment in the context of Globalization. In: UNCTAD, *A Positive Agenda and Future Trade Negotiations*. New York and Geneva, 2000.
- HARRISON, G. et. Al. Quantifying the Uruguay Round. IN: *The Uruguay Round and the Developing Countries*. W. Martin and A. Winters Eds. World Bank. Washington DC, 1996.
- HOECKMAN, B; MICHAPOULOS, C.; WINTERS, L. *More Favorable and Differential Treatment of Developing Countries: Towards a New Approach in the WTO*. World Bank Policy Research Paper 3107, 2003.
- HOECKMAN, B. *Crisis or Catharsis?*. World Bank. September 20, 2003.
- ICTSD. *Trade Negotiations Insights*. Vol1, Issue Nº3, September, 2002.

ICTSD. *Bridges Monthly Review*. Nº 6, July/August, 2003b.

ICTSD and IISD. *Doha Round Briefing Series*. Special and Differential Treatment, Vol1  
February 2003.

IFPRI (International Food Policy Research Institute). *How Much Does It Hurt? The impact  
of Agricultural Trade Policies on Developing Countries*. August, 2003.

KESSIE, E. *Enforceability of the Legal Provisions Relating to Special and Differential  
Treatment under the WTO Agreements*, paper presented at WTO Seminar on Special  
and Differential Treatment of Developing Countries. Geneva, March 2000.

LUPI, André L. P. B.; CARVALHO, Leonardo A. de. Agricultura. IN: BARRAL, Welber  
(org.). *O Brasil e a OMC*. 2 ed. Curitiba, 2002.

MICHALOPOULOS, C. *The Role of Special and Differential Treatment for Developing  
Countries in GATT and the World Trade Organization*. Policy Research Working  
Papers. World bank. Washington DC, 2000.

MRE, Ministério das Relações Exteriores. *Carta de Genebra*. Ano 1, Vol. 3, Abril de 2002.

MRE, Ministério das Relações Exteriores. *Carta de Genebra*. Ano 1, Vol. 4, Maio de 2002.

OYEJIDE, T.A. Special and Differential Treatment. IN: *Development, Trade and the WTO*.  
A Handbook. Ed. By B.Hoekman, A. Matoo, and P.English, World Bank. Washington,  
D.C., 2002

RICUPERO, R. *Esperança e Ação: a ONU e a busca de desenvolvimento mais justo: um  
depoimento pessoal*. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

- RICUPERO, R. Rebuilding Confidence in the Multilateral Trading System: Closing the “Legitimacy Gap”. IN: *The Role of the World Trade Organisation in Global Governance*. Ed by Gary Sampson, United Nations University Press. Tokyo, New York, Paris 2001.
- RODRIK, D. *Can Integration into the World Economy Substitute for a Development Strategy?* World Bank’s ABCDE – Europe. Paris, 2000.
- SINGH, A. *Elements for a New Paradigm on Special and Differential Treatment*. ICTSD and UNCTAD. April, 2003.
- SOUTH CENTRE. Trade Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.) Working Papers. *Single Undertaking: A Straitjacket or Variable Geometry?* South Centre. Geneva, May 2003.
- SOUTH CENTRE. Trade Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.) Working Papers. *Special and Differential Treatment for Developing Countries in the WTO*. South Centre. Geneva, June 1999.
- THORSTENSEN, V. OMC - Organização Mundial do Comércio. 2ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- TORTORA, M. *Special and Differential Treatment and Development Issues in the multilateral trade negotiations: The Skeleton in the Closet*. UNCTAD, Geneva, 2003.
- TSCHUMI, A. V. *As Opções do Brasil nas Negociações do Setor Agrícola na OMC*. IRI (Instituto de Relações Internacionais). Agosto, 2003.
- UNCTAD. *General System of Preferences* in [www.unctad.org/gsp](http://www.unctad.org/gsp)
- UNCTAD. *Special and Differential Treatment in the Doha Work Programme*. IN: *Commercial Diplomacy Programme*. July, 2002.

- UNCTAD. *Preparing for Future Trade Negotiations: Issues and Research Needs from a Development Perspective*. Geneva and New York, 1999.
- UNCTAD. *Training Tools for Multilateral Trade Negotiations: Special and Differential Treatment*. Geneva, September 2000.
- WHALLEY, J. Special and Differential Treatment in the Millennium Round. IN: *World Economy*. Geneva, 2003.
- WOLFE, R. Global Trade as a Single Undertaking: The role of Ministers in the WTO. IN: *International Journal*, 1996.
- WORLD BANK. *Global Economic Prospects 2004: Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*. Washington D.C., 2003.
- WTO. *Developing Countries and the Multilateral Trading System: Past and Present*. Development Division, Background Document prepared for the High Level Symposium on Trade and Development. Geneva, 1999.
- WTO. *Ministerial Conference Fourth Session*. Doha, November 2001.
- WTO. *International Trade Statistics Report 2002*. Geneva, 2002.
- WTO. *World Trade Report*. Geneva, 2003.