



Subsídios e Solução de Controvérsias na Organização Mundial de Comércio

ELBA CRISTINA LIMA RÊGO*

RESUMO A redução das barreiras comerciais faz com que a competição pelos diversos mercados seja mais acirrada, tornando necessárias regras internacionais de conduta. Este artigo trata das regras atualmente em vigor – sob a responsabilidade da Organização Mundial de Comércio (OMC) –, referentes aos subsídios para produtos industrializados e aos mecanismos de solução de disputas entre os seus membros. O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias é abordado na Seção 2, onde são examinadas a definição e a classificação de subsídios adotadas, além das ações que podem ser praticadas por aqueles que se sentem comercialmente prejudicados pelos apoios governamentais de outros membros. A Seção 3 é dedicada aos mecanismos de solução de controvérsias, um dos elementos mais importantes da sistema multilateral de comércio, destacando em que condições eles podem ser acionados e como funcionam. Na Seção 4, finalmente, são feitas algumas considerações a título de conclusão.

ABSTRACT *The reduction of trade barriers has resulted in more intense competition between markets, making international rules for conduct a necessity. This paper deals with the rules currently in effect – the responsibility of the World Trade Organization (WTO) – for subsidies for industrialized products and mechanisms for settle of disputes between members. The Agreement on Subsidies and Compensatory Measures is dealt with in Section 2, with a study of the definition and classification of the subsidies adopted, in addition to the possible actions that may be taken by those who feel negatively affected by support from governments or other members. Section 3 is dedicated to mechanisms for the solution of controversies, on of the most important factors of the multilateral trading system, highlighting the conditions in which they may be activated and how they work. Finally, Section 4 provides some conclusions.*

* Economista e gerente do BNDES-exim.

1. Introdução

As barreiras comerciais aos mercados internacionais são hoje menores do que no passado, em razão de liberalizações unilaterais, regionais e multilaterais. As tarifas mais reduzidas e a existência de um número menor de barreiras não-tarifárias tornam, no entanto, a competição pelos diversos mercados mais acirrada, fazendo com que haja necessidade de regras internacionais de conduta, de modo a desencorajar práticas de comércio consideradas desleais. Essas regras vêm sendo definidas desde o imediato pós-guerra, quando 23 países, entre eles o Brasil, assinaram o General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt). As regras negociadas nos anos 40 foram modificadas e aperfeiçoadas no bojo de várias rodadas de negociações multilaterais. A última e mais complexa delas foi a Rodada Uruguai, que ocorreu entre 1986 e 1993, de onde emergiu um novo sistema multilateral de comércio, com maiores direitos e obrigações para todos os envolvidos, e uma nova organização – a Organização Mundial de Comércio (OMC). Entre as novas obrigações, cuja administração está a cargo da OMC, se encontra a observância de normas mais rigorosas quanto à concessão de subsídios, em suas diversas formas.

As regras da OMC sobre subsídios são abrangentes e tratam de todos aqueles considerados específicos, concedidos aos produtores de um determinado território. As regras são bastante complexas e estão contidas no Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM) e no Acordo sobre Agricultura (AA), através dos quais se proíbe ou se desencoraja a concessão de subsídios que possam ter efeitos adversos sobre o comércio de outros membros. O SCM aplica-se, com poucas exceções, aos produtos industriais, enquanto o AA está voltado para os produtos agrícolas.

O conhecimento das regras da OMC sobre subsídios é de fundamental importância para aqueles envolvidos no esforço para aumentar a competitividade das exportações brasileiras. Igualmente importante é o conhecimento dos mecanismos de solução de disputas comerciais, que podem ser invocados sempre que um dos membros da OMC acreditar que uma ação de um outro anula ou reduz benefícios decorrentes de uma concessão negociada previamente ou que viola algum de seus acordos.

Em vista disso, o objetivo deste artigo é apresentar os elementos mais importantes do SCM e do sistema de solução de controvérsias da OMC. O SCM é tratado na Seção 2, que tem como ponto de partida uma introdução

geral sobre o assunto. Após esta introdução e a definição do que se entende por subsídio, faz-se um exame dos tipos de subsídios que estão sujeitos às regras da OMC, inclusive dos proibidos. Posteriormente, são abordadas as ações que podem ser adotadas por aqueles que se sentem prejudicados pelos subsídios de outros membros. A Seção 3 é dedicada ao sistema de solução de controvérsias, que constitui um dos elementos mais importantes da OMC. Na Seção 4, sublinha-se a importância dos dois acordos tratados para o sistema multilateral de comércio.

2. O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

O SCM, que constitui um aperfeiçoamento das disposições sobre subsídios negociados sob os auspícios do Gatt desde 1947, estabelece as disciplinas que devem ser observadas na concessão de subsídios aos produtos manufaturados e em que circunstâncias medidas compensatórias podem ser adotadas quando importações subsidiadas prejudicam os produtores nacionais. O Anexo 1 do SCM contém uma lista ilustrativa de subsídios proibidos,¹ entre os quais estão os concedidos à exportação. As regras são complexas e restritivas.

O SCM reconhece que os governos utilizam subsídios para atingir determinados objetivos de política econômica, como o apoio a indústrias nascentes, a promoção do desenvolvimento regional, o aumento das exportações e a melhoria da infra-estrutura. No entanto, ele restringe a concessão dos subsídios que podem ter efeitos distorcivos sobre o comércio e neutralizar concessões negociadas multilateralmente.

Apenas os subsídios específicos estão sujeitos às disciplinas do SCM e podem ser alvo de medidas compensatórias, como se verá mais adiante. Os subsídios são classificados em proibidos (entre os quais estão os concedidos à exportação), acionáveis e não-acionáveis.

Definição de Subsídio

O SCM define um subsídio como uma contribuição financeira de um governo ou de uma entidade pública no território de um membro que outorga uma vantagem (*benefit*) a uma empresa, a um ramo de produção ou a uma indústria.

1 A tradução oficial do governo brasileiro dessa lista está reproduzida ao final deste trabalho.

A contribuição financeira pode assumir diferentes formas:

- transferência direta de fundos (ex.: doações, empréstimos, aportes de capital) ou transferência potencial de fundos ou obrigações (ex.: garantia de empréstimos);
- renúncia de receitas (ex.: incentivos fiscais); e
- fornecimento e/ou compra de bens ou serviços.

O SCM aplica-se não apenas às medidas adotadas pelo governo central, mas também pelos governos subnacionais (estados e municípios) e outros órgãos públicos, como empresas estatais. É importante destacar que uma contribuição financeira somente é considerada um subsídio se outorgar uma vantagem. O SCM, no entanto, não define o que é uma vantagem nem esclarece de que ponto de vista esta deve ser avaliada – se da perspectiva comercial ou em relação ao custo para o governo. Isto faz com que nem sempre seja fácil precisar se uma vantagem está sendo (ou foi) concedida ou não, caso, por exemplo, dos aportes de capital e das compras de bens ou serviços pelo governo. Apenas ao tratar da aplicação de direitos compensatórios é que se estabelece que a presença de um subsídio pode ser avaliada da perspectiva comercial.

Apesar dessa imprecisão do SCM, de modo geral considera-se que um governo concede uma vantagem quando oferece condições mais favoráveis do que aquelas determinadas por critérios comerciais. Assim, se um governo faz um aporte de capital em termos não aceitáveis por investidores privados, se concede um empréstimo em condições mais favoráveis do que aquelas oferecidas pelos bancos comerciais ou se vende bens e serviços a preços inferiores aos de mercado, considera-se que provavelmente um benefício está sendo conferido e, portanto, um subsídio.

Especificidade

Apenas os subsídios específicos estão sujeitos às disciplinas da OMC, pois se acredita que somente eles distorcem a alocação de recursos. Considera-se que um subsídio é específico quando *de jure* ou *de facto* ele se restringe a) a uma empresa ou grupo de empresas, b) a um setor ou grupo específico de setores ou c) a empresas de determinada região.

Tipos de Subsídios

O SCM classifica os subsídios específicos em três categorias, descritas a seguir:

• Subsídios Proibidos

São considerados proibidos os subsídios relacionados *de jure* ou *de facto* ao resultado das exportações (subsídios às exportações) ou à utilização de produtos nacionais em detrimento de importados (subsídios à substituição de importações), os quais já eram proibidos para os países industrializados desde a Rodada Tóquio.² A novidade introduzida pela Rodada Uruguai foi a extensão da proibição aos países em desenvolvimento, que têm oito anos (contados a partir de 1º de janeiro de 1995) para eliminar os subsídios às exportações, com a possibilidade de prorrogação do prazo por mais dois anos. Os subsídios às exportações de um determinado produto devem ser eliminados, no entanto, em dois anos, se as exportações do país alcançarem uma participação igual ou superior a 3,25% no mercado mundial do produto em questão por dois anos consecutivos.

Os subsídios às exportações continuam permitidos apenas para os países menos adiantados (os mais pobres) e para aqueles em desenvolvimento com uma renda *per capita* inferior a US\$ 1.000, mas devem ser eliminados em oito anos se o país tornar-se competitivo (participação igual ou superior a 3,25% no mercado mundial).

Na lista ilustrativa de subsídios às exportações do Anexo 1 do SCM, a letra *k* trata especificamente dos créditos à exportação, estabelecendo que há um subsídio se os governos: *a*) concederem créditos à exportação a taxas inferiores àquelas que eles pagam por seu *funding* (ou pagariam se obtivessem este *funding* nos mercados de capital internacionais); ou *b*) pagarem a totalidade ou parte dos custos a que estão sujeitos exportadores ou instituições financeiras quando obtêm créditos, proporcionando uma *material advantage* nas condições do crédito às exportações.

A letra *k* também isenta da aplicação do SCM todos os créditos à exportação em conformidade com as provisões sobre taxas de juros do Arrangement on

2 Na Rodada Tóquio (1973/78), que antecedeu a Rodada Uruguai (1986/93), algo em torno de 100 países negociaram reduções tarifárias e acordos diversos sobre medidas não-tarifárias. A Rodada fracassou, no entanto, em seu intento de normatizar o comércio de produtos agrícolas e de criar um acordo de salvaguardas. Além disso, muitos dos novos acordos negociados terminaram sendo subscritos por um pequeno número de países – em sua maior parte desenvolvidos –, perdendo o caráter multilateral. Em consequência, esses acordos passaram a ser conhecidos como códigos, entre os quais estava aquele que se referia aos subsídios e medidas compensatórias.

Guidelines for Officially Supported Export Credits, da OCDE, tanto para participantes quanto para não-participantes do mesmo.³ Isto quer dizer que os membros da OCDE conseguiram inserir no Acordo da OMC um dispositivo que permite aos seus membros estabelecerem as suas próprias regras quanto aos créditos à exportação, da mesma forma que, em outros acordos, outros interesses específicos de determinados países foram garantidos.

Quanto aos subsídios relacionados com a utilização de produtos nacionais, o período de adaptação é de cinco anos para os países em desenvolvimento e de oito anos para os menos adiantados, contados a partir de 1º de janeiro de 1995. Esse assunto foi normatizado pela OCDE apenas em 1997, com entrada em vigor prevista para abril de 1999.

• Subsídios Acionáveis (ou Recorríveis)

A maior parte dos subsídios permitidos são acionáveis se afetarem negativamente os interesses de outro membro, ou seja, se causarem:

- dano (*injure*) à indústria doméstica do país importador;
- prejuízo grave (*serious prejudice*) no mercado do país que concede o subsídio ou no mercado de um terceiro país, isto é, se um produto subsidiado deslocar as exportações do país reclamante no país que concede o subsídio ou em terceiros mercados; e
- anulação ou redução (*nullification or impairment*) de vantagens resultantes direta ou indiretamente do Gatt-1994,⁴ particularmente das concessões feitas pelo país em termos de acesso a seu mercado, ou, em outras palavras, se a vantagem decorrente de uma concessão em termos de redução tarifária

3 O Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, também conhecido como Consensus da OCDE, é uma espécie de "acordo de cavalheiros" entre os membros da Organização sobre os créditos à exportação com suporte oficial. O principal objetivo do Acordo é evitar que a competição entre os exportadores dos países membros da Organização tenha como base créditos subsidiados, em detrimento da competição assentada no preço e na qualidade. O Arrangement aplica-se a todos os apoios creditícios oficiais às exportações de bens e/ou serviços, inclusive leases financeiros, com prazo de dois anos ou mais, independentemente da forma que assumam – créditos diretos, refinanciamentos, suporte de taxa de juros, assistência financeira total ou parcialmente vinculada ao comércio (trade related tied ou partially untied aid), seguros e garantias. O Acordo – que não se aplica nem aos financiamentos destinados à agricultura nem aos equipamentos militares – contém regras adicionais (Sector Understandings) para plantas nucleares, outras plantas energéticas, aeronaves civis e embarcações. Desde sua criação em 1978, o Arrangement sofreu inúmeras modificações, tornando-se mais abrangente e rigoroso. As alterações mais recentes foram feitas em 1997, estão consolidadas no chamado Knaepen Package e entrarão em vigor em abril de 1999.

4 Conjunto dos compromissos assumidos durante a Rodada Uruguai.

feita pelo país que mantém o subsídio é reduzida ou anulada por um subsídio.

Considera-se que há prejuízo grave quando: *a*) o total do subsídio *ad valorem* é superior a 5%;⁵ *b*) os subsídios cobrem perdas operacionais sofridas por um ramo da produção ou de uma empresa; e *c*) existe perdão direto de dívidas.⁶ Em todos os casos, o país reclamante deve demonstrar que o subsídio em questão desloca ou impede as exportações de um país membro para aquele que concede o subsídio ou para terceiros mercados, produz uma significativa redução de preços no país que subsidia ou aumenta a participação deste no mercado mundial do produto, considerando-se a média dos últimos três anos.

• Subsídios Não-Acionáveis (ou Não-Recorríveis)

O acordo estabelece três categorias de subsídios específicos que não podem ser impugnados, seja multilateralmente, seja através de medidas compensatórias. São elas:

- subsídios para pesquisa básica, desde que não excedam determinadas proporções dos gastos de determinado projeto;
- assistência para adaptar instalações já existentes a novos requisitos ambientais; e
- subsídios para o desenvolvimento de indústrias em regiões desfavorecidas (com renda *per capita* não superior a 85% da renda *per capita* média nacional ou taxa de desemprego 10% superior à média do país), desde que esses subsídios não se direcionem a empresas ou indústrias específicas dentro da região.

Ações em Caso da Concessão de um Subsídio Proibido

Quando um membro da OMC tem razões para crer que outro membro concede ou mantém um subsídio proibido, ele pode primeiramente solicitar a realização de consultas bilaterais. Se essas negociações não chegarem a resultados mutuamente satisfatórios, uma das partes pode solicitar ao Órgão de Solução de Controvérsias (Dispute Settlement Body – DSB) a abertura

⁵ Isso não se aplica a aeronaves civis.

⁶ Essa regra não se aplica aos casos em que os financiamentos baseados no pagamento de royalties para aeronaves civis não são pagos integralmente em razão de as vendas efetivas ficarem abaixo do nível previsto (nota 16 do SCM).

de um *panel* (espécie de conselho arbitral) para analisar a questão. Uma vez estabelecido, o *panel* pode requerer a assistência do Permanent Group of Experts (PGE) para analisar se a medida em questão constitui ou não um subsídio proibido. O *panel* deve aceitar integralmente (sem modificações) as conclusões do grupo de *experts*. O relatório final do *panel* deve ser apresentado às partes e circular para todos os membros dentro de 90 dias, a contar da data de composição e do estabelecimento dos termos de referência do *panel*.

É importante destacar que os subsídios às exportações existentes até junho de 1994 permanecem acionáveis tanto multilateral (mecanismo de solução de diferenças) quanto unilateralmente (imposição de medidas compensatórias), desde que um dos membros da OMC se sinta por ele prejudicado.

Ações que Podem Ser Adotadas quando um País se Julga Prejudicado por um Subsídio Acionável

O SCM estabelece dois tipos de ações em caso de perdas sofridas por um membro devido aos subsídios acionáveis fornecidos por outros membros: apelo ao DSB (ação multilateral) ou imposição de medidas compensatórias após a realização de uma investigação (ação unilateral).

O primeiro procedimento pode ser adotado quando um subsídio permitido acionável provoca prejuízo grave ou então anulação ou redução de concessões obtidas durante a Rodada Uruguai; o segundo, quando importações subsidiadas causam dano à indústria do país reclamante. Medidas compensatórias não podem ser impostas sobre produtos beneficiados por subsídios não-acionáveis. Todavia, se um país tiver razões para acreditar que esses subsídios provocam efeitos adversos sérios (*serious adverse effects*) sobre sua indústria, causando danos de difícil reparação, ele pode solicitar a realização de consultas bilaterais e, se essas falharem, levar a questão para o Comitê sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC.

Dentro do marco de concessão de tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento, o SCM estabelece que o perdão direto de dívidas e os subsídios para cobrir custos sociais – inclusive o sacrifício de receitas fiscais – vinculados a programas de privatização não estão sujeitos às disciplinas referentes aos subsídios acionáveis. Para isto, no entanto, tais subsídios devem ser aplicados por período determinado, ter sido notificados ao Comitê sobre Subsídios e ter como resultado a privatização da empresa considerada.

As disciplinas que devem ser observadas para a imposição de direitos compensatórios, ou seja, para compensar os efeitos de um subsídio, estão contidas na Parte V do SCM. Se essas disciplinas não forem respeitadas, os direitos compensatórios poderão ser objeto de uma reclamação junto ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Em linhas gerais, se estabelece que uma medida compensatória somente pode ser imposta se, após uma investigação minuciosa, ficar demonstrado que as importações subsidiadas causam dano ao ramo da produção nacional considerado. Assim, é preciso demonstrar a existência do subsídio, do dano à indústria nacional e da relação causal entre ambos. Na determinação do dano, devem ser levados em conta os indicadores econômicos pertinentes. Os direitos compensatórios devem ser eliminados em um prazo máximo de cinco anos, a menos que um exame da autoridade governamental constate que a retirada do direito implicará a manutenção do subsídio e do dano.

As investigações para a imposição de direitos compensatórios sobre produtos originários de países em desenvolvimento devem ser suspensas se: *a*) o subsídio não exceder 2% do valor do produto; ou *b*) as importações subsidiadas representarem menos de 4% das importações totais do produto realizadas pelo país importador e as importações dos países em desenvolvimento em seu conjunto não forem superiores a 9% do total.

3. Mecanismos de Solução de Disputas Comerciais

Os mecanismos de solução de controvérsias comerciais da OMC (Dispute Settlement Procedures) constituem uma de suas peças mais importantes, já tendo sido acionados mais de 100 vezes desde que entraram em vigor em 1995. Tais mecanismos têm como objetivo evitar que as controvérsias entre os membros da Organização impliquem a adoção de ações unilaterais por parte daqueles que se consideram prejudicados pela ação de outro(s) membro(s).

Assim, o Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU) estabelece procedimentos que devem ser observados para que uma disputa comercial seja resolvida no marco das regras multilaterais que estão sob seus auspícios e não através de medidas retaliatórias unilaterais.

Os novos procedimentos são administrados pelo Conselho Geral da OMC, que também funciona como um órgão de solução de controvérsias, que pode ser invocado, como já colocado, sempre que um membro acreditar que a ação de outro membro anula ou reduz vantagens decorrentes de uma

concessão negociada previamente ou que viola uma regra da OMC. O DSB tem autoridade para estabelecer *panels*, adotar os seus informes, examinar a implementação de suas recomendações e, se necessário, autorizar a imposição de medidas retaliatórias.

O DSB estabelece detalhadamente os estágios e os prazos que devem ser seguidos na resolução de uma disputa, encorajando a busca de uma solução mutuamente aceitável pelas partes. Resumidamente, as principais etapas do processo são as seguintes:

• **1ª Etapa: Celebração de Consultas e Mediação**

As partes envolvidas realizam consultas bilaterais, com a possibilidade de contar com a mediação do Diretor Geral da OMC.

• **2ª Etapa: Solicitação de um Panel**

Se as consultas não levarem a uma solução no prazo de 60 dias, o reclamante pode pedir ao DSB que estabeleça um *panel* para examinar a questão. Em sua petição, a parte reclamante deve especificar que concessão acredita que está sendo neutralizada ou que Acordo da OMC considera que está sendo violado. A criação do *panel* é automática e, uma vez estabelecido o seu mandato, o Secretariado da OMC geralmente propõe às partes os nomes de três potenciais *panelistas* – geralmente antigos representantes no Gatt ou profissionais com reconhecido saber na área de comércio internacional. Não havendo acordo, o Diretor Geral da OMC pode indicar os *panelistas*, os quais devem atuar em nível pessoal, sem se submeter a instruções de qualquer governo.

• **3ª Etapa: Funcionamento do Panel**

O *panel* geralmente funciona da seguinte maneira:

- apresentação pelas partes de suas *submissions* sobre os fatos e argumentos do caso;
- realização da primeira reunião com as partes, onde o reclamante apresenta o seu caso e o outro lado a sua defesa, podendo também participar desta reunião e apresentar os seus pontos de vista a terceiros partes que tenham manifestado formalmente ao DSB o seu interesse na disputa;
- realização da segunda reunião para a apresentação das réplicas formais;
- realizações de reuniões adicionais, se necessário;

- apresentação de um relatório provisório, com conclusões e recomendações, às partes interessadas no *panel*, as quais têm uma semana para se manifestar a respeito, prazo que pode ser prorrogado por mais uma semana; e
- apresentação do relatório final às partes e ao DSB; três semanas depois o relatório circula para todos os membros e, se o *panel* concluir que a alegação do reclamante é pertinente, faz-se a recomendação ao demandado para se adequar às regras estabelecidas.

• 4ª Etapa: Adoção da Decisão

O DSB deve adotar as decisões do *panel* dentro de 60 dias, exceto se uma das partes notificar que pretende apelar ao Órgão Permanente de Apelação, formado por sete pessoas de reconhecido saber na área de direito e comércio internacionais e sem vínculo com qualquer governo. A apelação deve restringir-se às questões de direito ou à interpretação legal realizada pelo *panel*. As três pessoas escolhidas para avaliar a questão podem confirmar, alterar ou revogar as conclusões e recomendações do *panel*. O procedimento de apelação não deve exceder 60 dias e não pode ultrapassar 90 dias. O parecer do Órgão de Apelação é definitivo, devendo ser aceito sem condições pelas partes envolvidas. A adoção do parecer final somente pode ser bloqueada se houver um consenso quanto à sua não aplicação.

Dentro dos 30 dias seguintes ao parecer final, o país que estiver descumprindo um compromisso assumido no âmbito da OMC deve informar como implementará as recomendações feitas, podendo negociar “um prazo razoável”, caso não seja possível seguir as deliberações imediatamente. Esse prazo não deve ir além dos 15 meses da adoção do *report* do *panel* ou do Órgão de Apelação pelo DSB, exceto se houver “circunstâncias particulares”. Se o prazo não for cumprido, o país deve negociar com o reclamante uma compensação mutuamente aceitável. Não havendo acordo, o reclamante pode solicitar ao DSB autorização para lançar mão de uma medida retaliatória contra a outra parte, como a suspensão de uma concessão ou de outras obrigações. Assim, um país que viola um compromisso assumido na OMC está sujeito a dois tipos de sanções se não adotar as recomendações do *panel*: oferecer uma compensação aceitável pela outra parte ou sujeitar-se a retaliações.

Em síntese, o sistema de solução de controvérsias da OMC é mais rápido e menos sujeito a bloqueios por uma das partes do que o do Gatt, onde a aplicação das recomendações dependia da concordância de todos os envolvidos. Com isto, o país infrator podia simplesmente não aceitar as conclusões e recomendações e bloquear sua aplicação. Para finalizar, convém

mencionar que vários *panels* terminaram sendo solucionados através da negociação entre as partes.

4. Considerações Finais

Desde 1995, a administração do sistema multilateral de comércio está a cargo da OMC, criada ao término da Rodada Uruguai do Gatt, a mais ampla e complexa das rodadas de negociações comerciais já realizadas. Com a OMC, o comércio internacional ingressou em uma nova fase, com maiores direitos e deveres para os diversos países.

Além dos compromissos em termos de acesso aos seus mercados, os membros da OMC estão comprometidos também com determinados códigos de conduta, que especificam parâmetros básicos que devem ser observados na definição das políticas que podem ter efeitos sobre o comércio internacional.

Os compromissos e obrigações assumidos pelos membros da OMC buscam facilitar o acesso aos mercados e tornar o comércio mundial menos sujeito a medidas discricionárias. Tudo isso torna o comércio internacional mais previsível, mas também retira graus de liberdade dos governos nacionais na definição de suas políticas e práticas que afetam o comércio exterior.

O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC, que se aplica aos produtos manufaturados, define as disciplinas que devem ser observadas na concessão de subsídios e em que circunstâncias medidas compensatórias podem ser adotadas quando importações subsidiadas prejudicam os produtores nacionais. Entre esses subsídios proibidos estão os concedidos à exportação. As regras são complexas e restritivas.

Em caso de controvérsias entre os membros sobre a matéria, estes podem recorrer ao mecanismo de solução de controvérsias da OMC, que constitui uma das peças mais importantes do sistema multilateral de comércio. É este mecanismo, que é mais rápido e menos sujeito a bloqueios do que o adotado pelo antigo Gatt, que torna a OMC mais efetiva do que outras organizações internacionais e, portanto, o foro preferido de regulação internacional nesse mundo formado por estados cada vez mais (inter)dependentes.

Anexo 1. Lista Ilustrativa de Subsídios à Exportação*

- a) A concessão pelos governos de subsídios diretos à empresa ou à produção, fazendo-os depender do desempenho exportador.
- b) Esquemas de retenção de divisas ou quaisquer práticas similares que envolvam bônus às exportações.
- c) Tarifas de transporte interno e de fretes para as exportações, proporcionadas ou impostas pelos governos, mais favoráveis do que as aplicadas aos despachos internos.
- d) O fornecimento pelo governo ou por entidades governamentais, direta ou indiretamente, por meio de programas impostos pelas autoridades, de produtos ou serviços, importados ou nacionais, para uso na produção de bens destinados à exportação em condições mais favoráveis do que as do fornecimento dos produtos ou serviços similares ou diretamente competitivos para uso na produção de bens destinados ao consumo doméstico, se (no caso de produtos) tais termos ou condições são mais favoráveis do que aqueles comercialmente disponíveis⁵⁷ nos mercados mundiais para seus exportadores.
- e) Isenção, remissão ou diferimento, total ou parcial, concedido especificamente em função de exportações, de impostos diretos⁵⁸ ou impostos sociais pagos ou pagáveis por empresas industriais ou comerciais.⁵⁹

* Tradução oficial do governo brasileiro do Anexo 1 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC, contida no documento Ata Final que Incorpora os Resultados das Negociações Comerciais Multilaterais da Rodada Uruguai. Brasília: MRE, 1995.

57 O termo "comercialmente disponíveis" quer dizer que a escolha entre produtos nacionais ou importados é livre e depende apenas de considerações comerciais.

58 Para as finalidades do presente Acordo:

O termo "impostos diretos" significa impostos sobre salários, lucros, juros, rendas, direitos de autor e todas as outras formas de ganho, além de impostos sobre a propriedade de bens imóveis;

O termo "direitos de importação" significa tarifas aduaneiras, direitos aduaneiros e outros tributos que não tenham sido enumerados nesta nota e que sejam aplicados à importação;

O termo "impostos indiretos" significa tributos sobre vendas, consumo, volume de negócio, valor acrescido, franquias, selo, transmissões, estoques e equipamentos, ajustes fiscais na fronteira e todos os impostos além dos que se denominam impostos diretos e direitos de importação;

Por "impostos indiretos sobre etapas anteriores" entendem-se aqueles tributos aplicados sobre bens ou serviços usados direta ou indiretamente no fabrico de um produto;

Por "impostos indiretos cumulativos" entendem-se os tributos que se aplicam em etapas sucessivas, sem que existam mecanismos que permitam descontar posteriormente o imposto, caso os bens ou serviços sujeitos a impostos utilizados numa etapa da produção sejam utilizados em etapa posterior da mesma;

"Remissão" de impostos compreende reembolso ou redução dos impostos;

"Remissão ou devolução" compreende isenção ou diferimento total ou parcial dos direitos de importação.

59 Os membros reconhecem que o diferimento poderá não constituir subsídio à exportação quando, por exemplo, são percebidos os juros adequados. Os membros reafirmam o princípio segundo o qual

f) A concessão, no cálculo da base sobre a qual impostos diretos são aplicados, de deduções especiais diretamente relacionadas com as exportações ou com o desempenho exportador, superiores àquelas concedidas à produção para consumo interno.

g) A isenção ou remissão de impostos indiretos sobre a produção e a distribuição de produtos exportados, além daqueles aplicados sobre a produção e a distribuição de produto similar vendido para consumo interno.

h) A isenção, remissão ou diferimento de impostos indiretos sobre etapas anteriores de bens ou serviços utilizados no fabrico de produtos exportados além da isenção, remissão ou diferimento de impostos indiretos equivalentes sobre etapas anteriores de bens ou serviços utilizados no fabrico de produto similar destinado ao mercado interno; desde que, porém, impostos indiretos cumulativos sobre etapas anteriores possam ser objeto de isenção, remissão ou diferimento sobre produtos destinados à exportação mesmo quando tal não se aplique a produtos similares destinados ao consumo interno, se os impostos indiretos cumulativos sobre etapas anteriores são aplicados aos insumos consumidos no fabrico do produto de exportação (levando-se em devida conta os desperdícios).⁶⁰ Este item será interpretado de acordo com as diretrizes sobre consumo de insumos no processo de produção contidas no Anexo 2.

i) A remissão ou devolução de direitos de importação além daquelas praticadas sobre insumos importados que sejam consumidos no fabrico do produto exportado (levando na devida conta os desperdícios normais); desde que, porém, em casos especiais, uma empresa possa utilizar certa quantidade de insumos nacionais como substitutivo equivalente aos insumos importados, com as mesmas características e com a mesma qualidade, com vistas a beneficiar-se desta disposição, se tanto a importação quanto a exportação ocorrem dentro de prazo razoável, não superior a 2 anos. Este item será

os preços de bens praticados em transações entre empresas exportadoras e compradores estrangeiros controlados pelas primeiras, ou ambos sob o mesmo controle, devem, para fins tributários, ser os mesmos que se praticariam entre empresas independentes umas das outras em condições de livre concorrência. Qualquer membro pode chamar a atenção de outro para práticas administrativas ou outras que contradigam esse princípio e que resultem em expressiva economia em impostos diretos aplicáveis a transações de exportação. Em tais circunstâncias, os membros tentarão normalmente resolver suas diferenças pelas vias previstas em tratados bilaterais existentes em matéria fiscal ou por meio de outros mecanismos internacionais específicos, sem prejuízo dos direitos e das obrigações que para os membros derivam do Gatt-1994, entre os quais o direito de consulta criado no período precedente.

O parágrafo e não tem por finalidade impedir um membro de tomar medidas para evitar dupla tributação sobre ganhos de fonte situada no estrangeiro por suas empresas ou pelas empresas de outro membro.

⁶⁰ *O parágrafo h não se aplica a sistemas de impostos sobre valor acrescido nem aos ajustes fiscais de fronteira que se estabeleçam em substituição àquele sistema; o problema de excessiva remissão de imposto sobre valor acrescido é tratado exclusivamente no parágrafo g.*

interpretado de acordo com as diretrizes sobre consumo de insumos para o processo produtivo indicadas no Anexo 2 e de acordo com as diretrizes para determinar se os sistemas de devolução de tributos sobre a importação em casos de substituição constituem subsídios à exportação, enunciadas no Anexo 3.

j) A criação pelo governo (ou por instituições especiais controladas pelo governo) de programas de garantias de crédito à exportação ou programas de seguros à exportação, de programas de seguro ou garantias contra aumentos no custo de produtos exportados ou programas de proteção contra riscos de flutuação nas taxas de câmbio, cujos prêmios sejam insuficientes para cobrir os custos de longo prazo e as perdas dos programas.

k) A concessão pelo governo (ou por instituições especiais controladas pelas autoridades do governo e/ou agindo sob seu comando) de créditos à exportação a taxas inferiores àquelas pelas quais o governo obtém os recursos utilizados para estabelecer tais créditos (ou que teriam de pagar se tomassem emprestado nos mercados financeiros internacionais recursos com a mesma maturação, nas mesmas condições creditícias e na mesma moeda do crédito à exportação), ou o pagamento pelo governo da totalidade ou de parte dos custos em que incorrem exportadores ou instituições financeiras quando obtêm créditos, na medida em que sejam utilizados para garantir vantagem de monta nas condições dos créditos à exportação.

Não obstante, se um membro é parte de compromisso internacional em matéria de créditos oficiais à exportação do qual sejam partes pelo menos 12 membros originais do presente Acordo em 1º de janeiro de 1979 (ou de compromisso que tenha substituído o primeiro e que tenha sido aceito por esses membros originais), ou se, na prática, um membro aplica as disposições relativas ao tipo de juros do compromisso correspondente, uma prática adotada em matéria de crédito à exportação que esteja em conformidade com essas disposições não será considerada como subsídio à exportação proibido pelo presente Acordo.

l) Qualquer outra despesa para o orçamento público que constitua subsídio no sentido do Artigo XVI do Gatt-1994.