

BNDES
BNDES

~~F-5494~~
~~Ex.3~~

Textos para Discussão

51

**DO GATT À OMC:
O QUE MUDOU,
COMO FUNCIONA E
PARA ONDE CAMINHA
O SISTEMA
MULTILATERAL DE
COMÉRCIO**

BNDES
AP / COPEL
Centro de Pesquisas
e Dados

Elba Cristina Lima Rêgo

Setembro - 1996
Área de Planejamento
Departamento Econômico - DEPEC



Área de Planejamento

Diretor
Sérgio Besserman Vianna

Superintendente
Paulo Sérgio Moreira da Fonseca

Chefe do Departamento Econômico (DEPEC)
Armando Castelar Pinheiro

Este trabalho é de inteira responsabilidade de sua autora.
As opiniões nele emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto
de vista do BNDES.

Distribuição: **BNDES**
Av. República do Chile, 100 - 14º andar - Rio de Janeiro
Fax: (021) 220-1397

**DO GATT À OMC:
O QUE MUDOU,
COMO FUNCIONA E
PARA ONDE CAMINHA
O SISTEMA
MULTILATERAL DE
COMÉRCIO**

BNDES
AP / COPED
Centro de Pesquisas
e Estudos

Elba Cristina Lima Rêgo

*Economista do BNDES.

A autora agradece os comentários de Armando Castelar Pinheiro e Maurício Mesquita Moreira. Este trabalho tornou-se possível e foi consideravelmente beneficiado em virtude da participação da autora, entre janeiro e maio de 1996, no Terceiro Curso de Política Comercial da Organização Mundial de Comércio, realizado em Genebra.

B N D E S
AP / COPED
Centro de Pesquisas
e Dados

N.º REG. *f/5494/ex.3*
DATA: *19/03/97*

Sumário

Resumo	3
Abstract	3
1. Introdução	4
2. Da Criação do Gatt à Rodada Uruguai	5
3. A Rodada Uruguai.	8
4. A Organização Multilateral de Comércio	11
4.1. Diferenças entre o Gatt e a OMC	12
4.2. Princípios Básicos que Norteiam as Regras da OMC	12
4.3. Vigilância quanto ao Cumprimento dos Compromissos Assumidos .	14
4.4. Mecanismos de Solução de Disputas Comerciais.	15
5. Limites à Gestão Macroeconômica Impostos pelos Compromissos Multilaterais de Comércio	16
6. Considerações Finais	17
Anexo	19
A.1. Estrutura da OMC	19
A.2. Sistema de Decisão.	20
A.3. Secretaria da OMC	20
A.4. Adesão	20
A.5. Representação na OMC.	21
Referências Bibliográficas	21

Resumo

Em 1º de janeiro de 1995 entrou em funcionamento a Organização Mundial de Comércio (OMC), com a função de administrar o sistema multilateral de comércio resultante da Rodada Uruguai (1986/93). O objetivo deste texto é fornecer algumas informações básicas sobre as novas regras que balizam o comércio mundial, destacando os limites por elas colocados à definição das práticas comerciais nacionais e a importância de os *policy makers* adequarem sua retórica à nova realidade. O artigo faz uma breve reconstituição da evolução do sistema multilateral de comércio desde a criação do General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt), em 1947, até a constituição da OMC, destaca as principais diferenças entre ambos, enfatiza a necessidade de os países em desenvolvimento abandonarem a postura defensiva que têm adotado com relação a certas questões e partirem para uma posição pró-ativa e chama a atenção para o papel da OMC na nova ordem mundial.

Abstract

This World Trade Organization (WTO) went into effect January 1st, 1995 with the stated objective of managing the multilateral trade system resulting from the Uruguay Round (1986/93). The aim of this article is to provide some basic information on the new rules governing world trade, with emphasis on the constraints they have set on defining domestic trade practices and on how important it is for policy makers to adjust their rhetoric to this new status quo. The author describes briefly how the multilateral trade system has evolved from the early Gatt days (1947) through creation of the new WTO, highlights key differences between the two, emphasizes the need for developing countries to shed their defensive posture vis-à-vis certain issues and adopt a proactive approach, and draws attention to the WTO's role in the new world order.

1. Introdução

O Brasil é um dos membros fundadores da OMC, a base jurídica e institucional do sistema multilateral de comércio desde janeiro de 1995, criada ao término da Rodada Uruguai do Gatt, a mais importante das rodadas de negociações comerciais já realizadas. Com a OMC, o comércio internacional ingressou em uma nova fase, com maiores direitos e deveres para praticamente todos os países.

Durante a Rodada Uruguai, além de negociarem um código de conduta, os diversos países também trocaram concessões em termos de acesso a mercados, através da redução de tarifas alfandegárias e/ou da remoção de barreiras não-tarifárias.

É importante destacar que as regras que devem ser observadas no jogo do comércio internacional foram definidas após longas e árduas negociações no âmbito da Rodada Uruguai (1986/93). Os países em desenvolvimento, particularmente o Brasil, e as economias em transição (ex-países socialistas) tiveram uma participação mais ativa nessas negociações do que em qualquer uma das outras realizadas sob os auspícios do Gatt, o que os torna mais comprometidos com os resultados obtidos. Esses países assumiram quase tantos compromissos quanto os desenvolvidos, mas contam, em geral, com um período de adaptação maior às novas regras.

Os compromissos e obrigações assumidos pelos membros da OMC tornam o intercâmbio mundial mais previsível, mas também retiram graus de liberdade dos governos nacionais na definição de suas práticas comerciais. Ou seja, restringem significativamente o raio de manobra dos *policy makers* na definição das políticas nacionais. É fundamental, portanto, que as diversas instâncias de governo no Brasil conheçam os novos limites a que estão submetidas, para evitar que os resultados dos esforços realizados para aumentar a competitividade externa da economia sejam considerados ilegais e/ou anulados ou reduzidos pela ação dos seus parceiros comerciais.

Assim, o objetivo deste texto é fornecer algumas informações básicas sobre o novo sistema multilateral de comércio, destacando as principais diferenças entre a OMC e o antigo Gatt, os elementos que devem ser observados na definição das práticas comerciais nacionais e os temas emergentes. Além disso, enfatiza-se a necessidade de os países em desenvolvimento abandonarem a postura defensiva que têm adotado com relação a certas questões e partirem para uma posição pró-ativa.

Nas Seções 2 e 3, faz-se uma breve reconstituição da evolução do sistema multilateral de comércio desde a criação do Gatt (1947) até a constituição da OMC quase 50 anos depois, a

partir das negociações que tiveram lugar no âmbito da Rodada Uruguai (1986/93), dando-se ênfase às principais motivações que levaram ao surgimento tanto do Gatt quanto da OMC e aos principais resultados da Rodada Uruguai. Na Seção 4, são discutidas as principais atribuições da OMC, destacando-se as diferenças entre ela e o Gatt e os novos mecanismos de transparência e de solução de disputas comerciais. Na Seção 5, chama-se a atenção para a importância de os *policy makers* conhecerem bem as novas regras multilaterais e os limites por elas colocados à definição e implementação das políticas econômicas nacionais com impactos sobre o comércio e de adequarem sua retórica à nova realidade. Nas considerações finais (Seção 6), são sintetizados alguns dos argumentos apresentados ao longo do texto e destacados os novos temas que mais cedo ou mais tarde entrarão na agenda multilateral (como os chamados *labour standards*), sublinhando-se o papel da OMC na nova ordem mundial. No Anexo, finalmente, são apresentadas algumas informações sobre o funcionamento da OMC.

2. Da Criação do Gatt à Rodada Uruguai

Os impactos negativos em termos de redução do bem-estar provocados por políticas protecionistas estiveram bastante visíveis no período entre as duas grandes guerras mundiais. Os anos 30 foram marcados pela escassa cooperação entre as nações, sobretudo no que se refere às trocas comerciais. Predominaram as guerras comerciais, baseadas em desvalorizações cambiais competitivas e na imposição de barreiras às importações.

Os Estados Unidos, que emergiram ao final da I Grande Guerra como a nova potência mundial, recusaram-se a participar dos esforços para a retomada do processo de liberalização do comércio internacional e de integração da economia mundial, em curso desde a segunda metade do século 19.¹ Após o *crash* de 1929, assumiram um comportamento acentuadamente protecionista, aumentando suas tarifas aduaneiras de 38% para 52% (Smoot-Hawley Act), fato que levou seus parceiros a impor restrições comerciais retaliatórias e a desvalorizar suas moedas. Tal comportamento se disseminou, culminando na imposição de barreiras comerciais cada vez maiores.

Assim, o protecionismo norte-americano terminou levando a um resultado exatamente oposto ao esperado, pois reduziu o

¹ A partir da segunda metade do século 19, as maiores nações européias passaram a firmar entre si e com os Estados Unidos vários acordos comerciais bilaterais. Nesse processo, a França ocupou um papel destacado ao difundir a utilização da cláusula de nação mais favorecida, que estendia a todos os países os benefícios negociados bilateralmente. Para maiores detalhes sobre essa cláusula, que é um dos princípios básicos do sistema multilateral de comércio, ver Subseção 4.2.

seu comércio externo, ajudando a aprofundar a depressão que se queria atenuar [Krugman e Obstfeld (1994, p. 241)].

Ao final da II Guerra, a postura dos Estados Unidos era bastante distinta daquela adotada após a I Guerra Mundial. Temendo a repetição da guerra comercial dos anos 30 (que contribuíram para deflagrar) e conscientes de que negociações bilaterais por si só não seriam suficientes para garantir a cooperação em nível mundial nem os mercados para seus produtos manufaturados, assumiram então a liderança da liberalização multilateral do comércio. Foi sob seus auspícios que o Conselho Econômico e Social da recém-criada Organização das Nações Unidas (ONU) convocou uma Conferência sobre Comércio e Emprego. Nela foi apresentado o documento intitulado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), que, escrito basicamente pelos Estados Unidos e pela Inglaterra, propunha regras multilaterais para o comércio internacional, com o objetivo de evitar a repetição da onda protecionista que marcou os anos 30.

Posteriormente, outras sugestões foram incorporadas, e o Acordo foi assinado por 23 países, entre eles o Brasil, durante a Rodada Genebra (1947), a primeira das grandes rodadas de negociações multilaterais de comércio.

O principal objetivo do Gatt era a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais eqüitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio. Seus idealizadores acreditavam que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países e ajudaria a reduzir os riscos de uma nova guerra mundial [Hoekman e KostECKI (1995, p. 13)].

O Acordo deveria ter um caráter provisório e vigir apenas até a criação da Organização Internacional de Comércio (OIT). As negociações para tanto foram realizadas na Conferência de Havana em 1948, mas a OIT terminou não sendo criada em razão da recusa do Congresso norte-americano em ratificar o Acordo. Assim, o sistema idealizado em Bretton Woods ficou apenas com dois pilares – o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial.

O Gatt incorporou então muitas das provisões da OIT, contidas na Carta de Havana (subscrita por 53 países, inclusive o Brasil), e foi adquirindo progressivamente atribuições de uma organização internacional. No entanto, não perdeu o seu caráter de acordo provisório nem obteve uma personalidade jurídica própria, como o FMI e o Banco Mundial.

O texto básico de 1947 foi ampliado ou modificado por novos códigos e acordos, interpretações, *waivers*, relatórios, *panels* (espécie de conselhos arbitrais) e decisões do Conselho Geral do Gatt. Assim, um acordo que em suas origens versava básica-

mente sobre tarifas foi progressivamente incorporando disciplinas sobre medidas não-tarifárias, que foram tornando-se mais importantes à medida que as tarifas iam sendo reduzidas [Hoekman e Kostecki (1995, p. 15)].²

Após a Rodada Genebra de negociações multilaterais em 1947, foram realizadas mais sete sob a coordenação do Gatt: Rodada Annecy (1949), Rodada Torquay (1950/51), segunda Rodada Genebra (1955/56), Rodada Dillon (1960/61),³ Rodada Kennedy (1963/67), Rodada Tóquio (1973/79) e Rodada Uruguai (1986/93). As primeiras trataram apenas de promover reduções tarifárias. Somente a partir da Rodada Kennedy começaram a ser discutidos as barreiras comerciais não-tarifárias (NTBs) e os problemas relacionados com o comércio de produtos agrícolas, que, desde a entrada em vigor da Política Agrícola Comum da Comunidade Européia, estava sujeito a inúmeras excepcionalidades. Também nesta rodada foram negociadas, além de um acordo *antidumping*, várias disposições em favor dos países em desenvolvimento, com a criação da chamada parte IV do Acordo Geral.

Na rodada seguinte (Tóquio), algo em torno de 100 países negociaram reduções tarifárias e outros acordos específicos 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 número pequeno de países – em sua maior parte desenvolvidos –, perdendo o caráter multilateral. Em consequência, esses acordos passaram a ser conhecidos como “códigos”.⁴

O relativo fracasso da Rodada Tóquio em relação às questões não-tarifárias deveu-se a dois fatores: o sucesso das negociações quanto à redução das tarifas para níveis baixos e as recessões econômicas dos anos 70 e início dos 80 (desencadeadas, em parte, pelos dois choques do petróleo). A combinação desses dois eventos levou os governos dos países desenvolvidos a criar novas formas de proteção para os setores sujeitos a uma concorrência externa maior [OMC (1995, p. 10)].

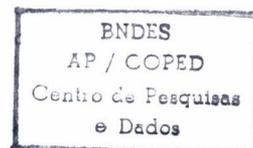
-
- 2 Formalmente, o Secretariado do Gatt ficou conhecido como o Interim Commission for the International Trade Organization (Icito) – vinculado à ONU –, criado durante as negociações da OIT. Na prática, no entanto, as relações entre o Gatt e a ONU eram apenas formais [Hoekman e Kostecki (1995, p. 13)].
 - 3 A Rodada Dillon teve como principal motivação a criação da Comunidade Econômica Européia (CEE) através do Tratado de Roma, em 1957. As negociações das reduções tarifárias multilaterais sucederam as negociações bilaterais realizadas entre a Comunidade e os países que se sentiram prejudicados por sua política comercial comum.
 - 4 Os novos acordos ou códigos foram os seguintes: Subsídios e Medidas Compensatórias – interpretação dos artigos VI, XVI, XXII do Acordo Geral; Obstáculos Técnicos ao Comércio; Procedimentos para o Trâmite de Licenças de Importação; Compras do Setor Público; Valoração Aduaneira; interpretação do artigo VI e substituição do Código *Antidumping* negociado na Rodada Kennedy; Carne Bovina; Produtos Lácteos; e Comércio de Aeronaves Civis.

O aumento do desemprego e o fechamento de muitas fábricas fizeram com que os governos dos países europeus e dos Estados Unidos celebrassem com outros países acordos de restrição voluntária de suas exportações e aumentassem os subsídios aos produtos agropecuários, comprometendo a credibilidade e a efetividade do Gatt [OMC (1995, p. 10)].

Além da onda protecionista, outros movimentos reforçaram a percepção de que as regras multilaterais de comércio vigentes eram insuficientes para dar conta da nova realidade do comércio internacional: por um lado, a economia se globalizava, os fluxos de capitais cresciam e o comércio de serviços tornava-se crescentemente mais importante para muitos países; e, por outro, as regras multilaterais continuavam na prática, e mesmo assim com exceções, restritas ao comércio de bens manufaturados. Não havia um acordo sobre salvaguardas, e as regras para a imposição de direitos para compensar a existência de *dumping* ou subsídios eram bastante precárias, sendo utilizadas de forma discricionária e protecionista.

Tudo isso, aliado ao temor de que se repetissem as guerras comerciais dos anos 30, levou à realização da mais ampla e ambiciosa rodada de negociações de todo o pós-guerra – a Rodada Uruguai.

3. A Rodada Uruguai



As negociações da Rodada Uruguai levaram quatro anos para ser preparadas e mais de sete para ser concluídas (três a mais do que o originalmente previsto), após inúmeras ameaças de fracasso. Tais negociações talvez possam ser consideradas as mais amplas sobre questões econômicas já realizadas até hoje, cobrindo uma extensa gama de assuntos, alguns deles extremamente sensíveis. Dela participaram países de diversos tamanhos, estágios de desenvolvimento e estruturas econômicas [Croome (1995, p. 1)].

A questão foi levantada inicialmente em junho de 1981, e as negociações a respeito começaram em novembro de 1982 na Reunião Ministerial do Gatt que teve lugar em Genebra, mas não foram adiante devido às divergências entre os países desenvolvidos quanto ao setor agrícola.

As conversações continuaram e novas divergências vieram à tona, agora entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, que não concordavam quanto aos assuntos a serem negociados. Os primeiros queriam introduzir novos temas, como comércio de serviços, direitos de propriedade intelectual e medidas de investimento relacionadas com o comércio. Os segundos, reunidos no

chamado Grupo dos 77 (com destaque para Brasil, Índia, Argentina e Iugoslávia), defendiam que a prioridade deveria ser conferida à reestruturação do Gatt, cuja credibilidade fora bastante abalada com o fracasso da Rodada Tóquio e o neoprotecionismo das economias desenvolvidas. Desse modo, pretendiam fazer com que a rodada tratasse de resolver questões pendentes, como o comércio de produtos agrícolas, as restrições voluntárias às exportações e o acordo de salvaguardas.

O consenso necessário para o início da Rodada Uruguai somente foi obtido na Reunião Ministerial do Gatt realizada em setembro de 1986 em Punta del Leste, quando, como solução de compromisso, decidiu-se pela discussão tanto dos antigos quanto dos novos temas. Assim, a Rodada Uruguai saiu com o mandato de realizar a mais ampla e complexa negociação comercial multilateral sob os auspícios do Gatt, sendo que os trabalhos deveriam estar terminados em quatro anos – o que não ocorreu. No entanto, após idas e vindas, eles foram finalmente concluídos em 15 de dezembro de 1993 em Genebra, o que somente foi possível porque os países desenvolvidos resolveram deixar em aberto as questões mais controversas, como o comércio de produtos audiovisuais e a abertura do setor financeiro, assumindo o compromisso de continuar as discussões a respeito.

Sinteticamente, foram os seguintes os principais resultados da Rodada Uruguai:

a) Corte médio de 37% das tarifas de importação internacionais. Em relação aos produtos industrializados, os países desenvolvidos assumiram o compromisso de reduzir suas tarifas em 49% – ou seja, de uma média de 6,3% para 3,8% – e de aumentar o valor das importações isentas de tarifa de importação – de 20% para 44%. Após o período de transição de cinco anos (contados a partir de 1º de janeiro de 1995), apenas 5% dos produtos por eles importados terão tarifas superiores a 15% [OMC (1995, p. 6)].

b) Reincorporação dos produtos agropecuários ao sistema multilateral de comércio. Originariamente, o comércio de produtos agrícolas estava coberto pelas regras do Gatt, mas com o tempo a Comunidade Européia (sobretudo) e os Estados Unidos foram conseguindo uma série de isenções quanto à utilização de medidas não-tarifárias e de subsídios à sua produção e exportação [Lampreia (1994, p. 8) e OMC (1995, p. 20)]. Nenhuma das tentativas anteriores de trazer o setor agrícola de volta às disciplinas do Gatt logrou êxito.

A liberalização propiciada pela Rodada Uruguai ficou aquém daquela esperada pelos países em desenvolvimento, mas não se pode negar que ocorreram alguns avanços importantes nesta área. Um deles foi a “tarifização” de todas as restrições não-tarifárias, que atingiam mais de 30% da produção agrícola.

As tarifas resultantes serão reduzidas em 36% para os países desenvolvidos e em 24% para aqueles em desenvolvimento, respectivamente, em um período de seis e 10 anos, contados a partir de janeiro de 1995. Além disso, o Acordo sobre Agricultura estabeleceu normas e novos compromissos em matéria de acesso a mercados, ajuda interna e subsídios às exportações. Novas negociações sobre o setor agrícola deverão começar antes do término do quinto ano de aplicação do Acordo, ou seja, 1999.

c) Incorporação dos produtos têxteis ao sistema multilateral de comércio. O comércio de produtos têxteis estava sujeito a regras especiais estabelecidas pelos países desenvolvidos desde a década de 60. Em 1974, entrou em vigor o Acordo Multifibras, através do qual esses países passaram a fixar, negociada ou unilateralmente, cotas para a importação de têxteis e confecções provenientes de países em desenvolvimento. O Acordo Multifibras deve ser eliminado em 10 anos contados a partir de janeiro de 1995, obedecendo a um cronograma previamente estabelecido.

d) Aumento percentual das linhas de produtos consolidadas (registradas na OMC) de 78% para 99% do total das linhas alfandegárias no caso dos países desenvolvidos, de 21% para 73% com relação àqueles em desenvolvimento e de 73% para 98% para as economias em transição.

A ampliação da lista de tarifas consolidadas por parte dos países em desenvolvimento refletiu, em boa medida, os processos unilaterais de liberalização comercial por eles promovidos a partir do final dos anos 80, assim como a percepção de que teriam mais a ganhar (ou menos a perder) participando mais ativamente do sistema multilateral de comércio. Muitos desses países consolidaram suas tarifas em níveis superiores àqueles que efetivamente praticam ou que pretendem praticar em um futuro próximo. O Brasil, por exemplo, consolidou sua tarifa em 35% para produtos industrializados e em 55% para os agropecuários a partir do ano 2000, enquanto definiu com os seus parceiros do Mercosul uma Tarifa Externa Comum (TEC) máxima de 20%.

e) Inclusão do setor serviços no sistema multilateral de comércio. Foram negociados um código de conduta para o setor – Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (Gats) – e compromissos em termos de acesso a mercados, os quais fazem parte das listas nacionais vinculantes e devem ser ampliados em negociações em curso ou futuras. Pode-se dizer que os entendimentos (ou desentendimentos) sobre o setor apenas começaram. Entre as negociações mais difíceis estão aquelas referentes a assuntos financeiros.

f) Garantia de proteção aos direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio – Acordo sobre os Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (Trips).

g) Aperfeiçoamento dos instrumentos de defesa comercial, com a negociação de um acordo sobre salvaguardas e o aperfeiçoamento dos códigos sobre subsídios e medidas *antidumping*.

h) Criação de um novo sistema de solução de disputas comerciais.

Os resultados da Rodada Uruguai foram subscritos em 15 de abril de 1994, em Marrakesh, por mais de uma centena de países e podem ser divididos em duas partes: o código de conduta (arcabouço jurídico), que está contido no documento *Os resultados da Rodada Uruguai de negociações multilaterais*; e as concessões em termos de acesso a mercados nas chamadas listas nacionais, onde estão consolidados os níveis tarifários máximos de cada país. Uma vez consolidada, ou seja, registrada multilateralmente, uma tarifa não pode ser aumentada ou neutralizada por outras medidas não-tarifárias sem uma negociação de compensações com os principais exportadores do produto. Isto significa que um país não pode aplicar níveis tarifários superiores àqueles que consolidou ou adotar medidas que tenham um efeito equivalente a um aumento de tarifa sem oferecer uma compensação aos seus parceiros comerciais prejudicados.

4. A Organização Multilateral de Comércio

A administração do sistema multilateral de comércio resultante da Rodada Uruguai está a cargo da OMC, que entrou em funcionamento em 1º de janeiro de 1995 em substituição ao Gatt e foi uma resposta, assim como a Rodada Uruguai que a criou, ao neoprotecionismo que caracterizou os anos 70 e 80. No final de abril de 1996, a OMC contava com 120 membros, enquanto outros 29 países já se encontravam, na mesma época, em processo de negociação de adesão, entre eles a China e a Rússia. Suas principais funções são as seguintes:

a) gerenciar os acordos multilaterais e plurilaterais de comércio negociados por seus membros, particularmente sobre bens (Gatt 94), serviços (Gats) e direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio (Trips);⁵

b) resolver diferenças comerciais;

c) servir de fórum para negociações sobre temas já cobertos pelas regras multilaterais de comércio e sobre novas questões;

d) supervisionar as políticas comerciais nacionais; e

5 O Acordo sobre mercadorias continua sendo chamado de Gatt.

e) cooperar com o Banco Mundial e o FMI na adoção de políticas econômicas em nível mundial.

4.1. Diferenças entre o Gatt e a OMC

A OMC não é apenas um Gatt ampliado. Este era um acordo multilateral, de caráter provisório e sem base institucional, com uma pequena secretaria associada, que surgiu em 1947, a partir da tentativa fracassada de formação da OIT. Desde a sua criação, o Gatt contribuiu efetivamente para a remoção das barreiras comerciais mundiais, mas nunca teve poder suficiente para impedir que alguns de seus signatários se desviassem por caminhos protecionistas. Isso se deveu, em parte, à fragilidade de seus mecanismos de solução de controvérsias comerciais, extremamente suscetíveis a bloqueios. Já a OMC, ao contrário, é uma organização permanente, com personalidade jurídica própria e com o mesmo *status* do Banco Mundial e do FMI. Os compromissos sob seus auspícios são absolutos e permanentes, e o seu sistema de solução de controvérsias é mais efetivo e menos sujeito a bloqueios.

Os signatários dos acordos do Gatt eram chamados de partes contratantes, enquanto os da OMC são denominados de membros. As normas do Gatt restringiam-se ao intercâmbio de mercadorias, ao passo que as da OMC cobrem também o de serviços e o de direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio. O Gatt possuía muitos acordos de caráter plurilateral (os chamados “códigos”), dado que muitas das regras negociadas nos anos 70 (Rodada Tóquio) não foram subscritas por todos os países. Já os acordos da OMC são praticamente todos multilaterais, ou seja, subscritos integralmente pelos membros. As únicas exceções ficam por conta dos acordos sobre carne bovina, produtos lácteos, aeronaves civis e contratação pública, que são denominados de plurilaterais e cuja adesão é voluntária.

4.2. Princípios Básicos que Norteiam as Regras da OMC

Os chamados acordos da OMC, que englobam o Gatt de 1947 e os resultados da Rodada Uruguai, contêm 29 textos jurídicos individuais e 25 entendimentos, decisões e declarações ministeriais, onde estão especificados compromissos e obrigações adicionais dos seus membros, que devem observar os parâmetros básicos desses acordos ao definirem suas políticas comerciais. Ou seja, fixam as regras que devem ser observadas no jogo do comércio internacional, de modo a garantir condições gerais de competição aos produtores estrangeiros nos mercados externos. Assim, o viés dos acordos da OMC é *rule-oriented* e não *results-oriented* [Hoekman e Kostecki (1995, p. 24).]

Os objetivos mais amplos das novas normas, além da maior previsibilidade das condições em que operam o comércio internacional, são a garantia de acesso aos mercados e a competição justa. Por trás destes dois objetivos estão dois princípios básicos: a não-discriminação e a reciprocidade, que muitas vezes parecem entrar em contradição.

A não-discriminação é o princípio fundamental do sistema multilateral de comércio e está expresso nos acordos do Gatt/OMC através de duas regras: as cláusulas da nação mais favorecida, ou *MFN clause* (artigo I), e do tratamento nacional (artigo III).

De acordo com a primeira cláusula, os membros estão obrigados a conceder aos produtos dos demais membros um tratamento não menos favorável do que aquele que dispensam aos produtos de qualquer outro país. Assim, se for de 3% a menor tarifa de importação cobrada de um determinado produto por membro, o mesmo tratamento deve ser aplicado imediata e incondicionalmente às importações desse bem originárias de todos os membros da OMC.

A cláusula da nação mais favorecida é útil sobretudo para os países com menor poder de barganha nas negociações internacionais, que automaticamente se beneficiam das reduções tarifárias negociadas bilateralmente por grandes produtores e importadores, ao mesmo tempo em que lhes dá alguma garantia de que não serão alvos preferenciais de medidas protecionistas durante períodos de desaceleração econômica ou de perda de competitividade das indústrias dos países desenvolvidos.⁶

Há, porém, algumas exceções à cláusula da nação mais favorecida, relacionadas sobretudo com os acordos de integração econômica e com as preferências tarifárias que podem ser concedidas pelos países desenvolvidos àqueles em desenvolvimento.

A segunda regra estabelece que, após ingressar em um determinado mercado, o produto importado deve receber um tratamento não menos favorável do que aquele dispensado ao similar nacional. Ou seja, não pode estar sujeito a impostos ou quaisquer outras restrições maiores do que aquelas impostas aos bens produzidos internamente.

Assim, enquanto a cláusula da nação mais favorecida busca evitar a existência de discriminação entre os diversos países fornecedores de um determinado produto, a cláusula do tratamento nacional procura impedir a discriminação do produto importado em relação aos produtos nacionais. No que se refere ao acordo sobre serviços, destaque-se que a concessão de trata-

6 Na prática, no entanto, os países em desenvolvimento terminaram sendo os mais atingidos pelas políticas protecionistas adotadas pelos desenvolvidos a partir do final dos anos 70.

mento nacional somente é obrigatória para os países que explicitamente assumirem esse compromisso.

Disposições quanto ao tratamento não-discriminatório também estão contidas em outros acordos da OMC, como normas de origem, inspeção prévia à expedição, medidas de investimentos relacionadas com o comércio (Trims) e aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias.

O princípio da reciprocidade complementa a cláusula da nação mais favorecida, limitando o incentivo por ela conferido à ocorrência de *free-riding*. As negociações realizam-se através da troca de concessões em termos de acesso a mercados, e cada negociador procura obter contrapartidas para aquilo que está disposto a oferecer. Na verdade, é a reciprocidade que torna possível a realização de uma liberalização mais ampla e o estabelecimento de um código de conduta multilateral. O equilíbrio resultante entre direitos e obrigações vai depender do poder de barganha de cada país na negociação.

4.3. Vigilância quanto ao Cumprimento dos Compromissos Assumidos

A vigilância quanto ao cumprimento dos acordos multilaterais e dos compromissos assumidos é exercida pelos próprios membros da OMC. Para isso, a transparência é fundamental. Assim, os diversos acordos possuem inúmeras disposições em matéria de transparência – leis, regulamentos e práticas nacionais devem ser tornados públicos tanto em nível nacional (publicações oficiais e serviços de informação) quanto multilateral.

Do ponto de vista multilateral, isto é feito através de notificações obrigatórias à OMC das políticas comerciais nacionais e de exames dessas políticas. O Órgão de Exame das Políticas Comerciais (TPRB) da OMC realiza periodicamente avaliações das políticas comerciais de todos os membros, com base em dois documentos: uma declaração das políticas adotadas apresentada pelo governo do país sujeito ao exame e um informe pormenorizado preparado de maneira independente pela Secretaria da OMC. Após este exame, chamado de Trade Policy Review (TPR), os dois informes são publicados, juntamente com a Ata da reunião do TPR.

Em seu documento, o Secretariado faz uma apresentação pormenorizada das práticas e políticas nacionais que afetam direta ou indiretamente o comércio e, com isso, aumenta a transparência dos regimes comerciais dos membros da OMC, permitindo maior vigilância mútua. Vale destacar que a Organização não examina a compatibilidade entre tais regimes e as disciplinas multilaterais que estão sob seus auspícios, o que é

exercido, repita-se, pelos próprios membros, utilizando como referência, entre outros, os TPRs.

Para 1996, foram programados TPRs para 10 países, entre eles Brasil, Canadá, Estados Unidos e Coréia. A periodicidade do exame depende da participação do país no comércio internacional. Os quatro maiores *traders* mundiais têm suas políticas examinadas a cada dois anos, enquanto os 16 seguintes (entre os quais o Brasil) a cada quatro anos e o restante dos países a cada seis anos, com possibilidade de fixação de um prazo maior para os menos adiantados.

Quanto às notificações, destaque-se que os membros são obrigados a fazê-las quando ocorrer qualquer alteração no que diz respeito às medidas *antidumping* ou medidas compensatórias, novas normas técnicas que tenham impactos sobre o comércio, novos regulamentos que afetem o comércio de serviços etc.

4.4. Mecanismos de Solução de Disputas Comerciais

Os mecanismos de solução de disputas comerciais da OMC são mais rápidos e automáticos e menos sujeitos a bloqueio que os do antigo Gatt, onde a aplicação das recomendações dependia da concordância de todos os envolvidos. Com isso, o país infrator podia simplesmente não aceitar as conclusões e recomendações e bloquear a sua aplicação.

Tais mecanismos podem ser invocados sempre que um membro acreditar que a ação de um outro anula ou reduz os benefícios advindos de uma concessão negociada previamente ou quebra uma regra da OMC. Em outras palavras, os membros, sempre que se julgarem prejudicados pelas práticas comerciais de seus parceiros, podem celebrar consultas bilaterais para a negociação e/ou recorrer ao Órgão de Solução de Controvérsias (DSB), em vez de partirem para uma retaliação unilateral. Assim, a OMC 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.

O Conselho Geral da Organização administra o sistema de solução de controvérsias, funcionando como um DSB, que tem autoridade para estabelecer *panels*, adotar os seus informes, examinar a implementação de suas recomendações e, se necessário, autorizar a imposição de medidas retaliatórias. A OMC somente entra em ação mediante a solicitação de um (ou mais) de seus membros, após o fracasso de entendimentos bilaterais.

Dentro dos 30 dias seguintes ao parecer final do *panel* (ou do órgão de apelação, caso este seja invocado), o infrator deve informar sobre como dará cumprimento ao mesmo, podendo

negociar um prazo se não for possível seguir as deliberações imediatamente. Caso o prazo não seja cumprido, o país infrator deve negociar com o reclamante uma compensação mutuamente aceitável. Não havendo acordo, este 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 os acordos da OMC está sujeito a dois tipos de custos se não adotar as recomendações do *panel*: oferecer uma compensação aceitável pela outra parte ou sujeitar-se a retaliações. Além, é claro, de ter sua reputação abalada.

É desnecessário dizer que o poder de retaliação dos diversos países é bastante distinto, sendo tanto maior quanto maior for a importância de seu mercado para a outra parte. Ou seja, uma ameaça de represália dos Estados Unidos, por exemplo, tende a ser muito mais efetiva do que a de um pequeno país latino-americano. Assim, é sempre preferível para os países com pequena participação no comércio internacional uma solução via negociação.

5. Limites à Gestão Macroeconômica Impostos pelos Compromissos Multilaterais de Comércio

Os compromissos assumidos na esfera da OMC garantem um maior acesso aos mercados de outros países, mas também restringem significativamente o raio de manobra das nações na definição das políticas econômicas que afetam o comércio, ao limitarem a possibilidade de imposição de medidas discricionárias e protecionistas. Assim, diversas práticas comerciais adotadas pelos países em desenvolvimento a partir dos anos 50, no âmbito de programas de substituição de importações ou *export-oriented*, são agora proibidas ou sujeitas a uma disciplina bastante rígida. O mesmo pode ser dito em relação a várias medidas protecionistas adotadas pelos países desenvolvidos a partir dos anos 70.

Deste modo, os *policy makers*, ao definirem as políticas nacionais, precisam levar em conta não apenas as demandas e necessidades domésticas, mas também os compromissos assumidos com seus parceiros internacionais. Além de adequar seus instrumentos de comércio exterior às regras estabelecidas multilateralmente, os governantes precisam também adequar sua retórica à nova realidade, para evitar que os esforços para melhorar a competitividade externa dos produtos nacionais sejam contestados e/ou neutralizados por outros países, ainda que efetivamente não violem qualquer compromisso acertado.

Em outros termos, as medidas de comércio exterior precisam estar em sintonia com os compromissos multilaterais na prática (*de facto*), na lei (*de jure*) e no *marketing*. Argumentos e declarações eficazes do ponto de vista da obtenção de apoio interno podem ser utilizados para fundamentar uma acusação de um parceiro comercial quanto à adoção de uma prática prejudicial e/ou desleal de comércio.

É fundamental, portanto, que os *policy makers* brasileiros tenham pleno conhecimento dos novos limites a que estão submetidos, em razão da adesão do país às regras multilaterais de comércio vigentes, e que permaneçam atentos aos efeitos adversos que sua retórica pode provocar no que diz respeito ao relacionamento comercial com outros países. Estes elementos – conhecimento e consideração ao público externo – certamente diminuirão os riscos de o país ser acusado de lançar mão de práticas comerciais proibidas ou, ainda que permitidas, prejudiciais aos seus parceiros comerciais e que, se confirmadas, precisam ser eliminadas (ou, se possível, negociadas) para que o país não seja alvo de medidas retaliatórias. As permitidas e prejudiciais obrigam o país a fazer concessões compensatórias ou expõem os beneficiários dos programas em questão à imposição de direitos compensatórios ou de restrições de outra natureza.

6. Considerações Finais

Com a Rodada Uruguai (1986/93), a mais ampla e complexa de todas as rodadas de negociações comerciais realizadas sob os auspícios do Gatt, o sistema multilateral de comércio ingressou em uma nova fase, com maiores compromissos e obrigações para os seus participantes.

As novas regras que balizam o comércio internacional estão sob a guarda da OMC, a quem cabe a administração do sistema multilateral de comércio desde janeiro de 1995. Os acordos sob sua responsabilidade especificam os parâmetros básicos que seus membros devem observar ao definir suas práticas comerciais, de modo a garantir acesso aos mercados, condições justas de competição e previsibilidade no âmbito do comércio internacional. As novas regras quanto à utilização de medidas que podem causar efeitos distorcivos sobre os fluxos comerciais são bastante estritas e retiram graus de liberdade dos *policy makers* na definição das políticas econômicas nacionais.

A vigilância quanto ao cumprimento do que foi acordado é exercida pelos próprios membros, o que torna extremamente importantes as inúmeras disposições em termos de transparência e o sistema de solução de controvérsias – esse último bem mais efetivo que o do Gatt.

Vale salientar que o término da Rodada Uruguai não encerrou as negociações em nível do comércio mundial. Antes mesmo que a OMC começasse a funcionar, temas que ficaram pendentes já estavam em discussão – caso, por exemplo, dos serviços financeiros e das telecomunicações.

Durante a Reunião Ministerial de Marrakesh em abril de 1994, onde foram subscritos os resultados da Rodada Uruguai, demandas de inclusão de novos temas nas discussões sobre comércio multilateral foram colocadas sobre a mesa: políticas ambientais, condições e normas de trabalho (*labour standards*), políticas de investimentos, políticas de concorrência, imigração, questões monetárias, comércio e desenvolvimento. Estes chamados temas emergentes, que já estão sendo discutidos regionalmente, mais cedo ou mais tarde entrarão na agenda multilateral e certamente ocuparão um espaço importante na Reunião Ministerial de Cingapura em dezembro de 1996.

As implicações de trazer questões como direitos trabalhistas e políticas de investimento e de competência para dentro da OMC não são triviais, sobretudo para economias em desenvolvimento como a brasileira.

O estabelecimento de um código de conduta cada vez mais amplo e complexo para os atores do comércio mundial, por um lado, traz benefícios, mas, por outro, reduz sensivelmente o escopo das políticas que podem ser utilizadas para garantir ou preservar os mercados nacionais e externos.

Tudo isso torna ainda mais difícil a tarefa de aumentar a competitividade externa da economia brasileira, exigindo a criação de novas competências não apenas para lidar com os compromissos já assumidos pelo Brasil, mas também (e, talvez, sobretudo) para defender adequadamente os interesses nacionais nas negociações presentes e futuras de novos direitos e obrigações em nível multilateral e regional.

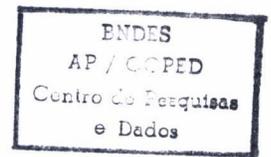
Enfim, com a criação da OMC tornou-se realidade, com um atraso de quase 50 anos, o projeto de constituição de uma instituição internacional para cuidar do comércio mundial. A OMC tem o mesmo *status* jurídico e internacional das duas instituições de Bretton Woods – FMI e Banco Mundial – e está começando a preencher o mesmo espaço que ambas ocuparam em períodos diferentes no passado.

Explicando melhor: o Banco Mundial foi a grande vedete durante o período de reconstrução no pós-guerra, ou seja, da chamada Era de Ouro do Capitalismo; e o FMI saiu do anonimato e tornou-se conhecido do grande público quando o sonho de expansão permanente do capitalismo acabou e as dívidas contraídas pelos países em desenvolvimento, sobretudo após o término da reconstrução do pós-guerra, começaram a se mostrar

impagáveis, ou seja, foi a grande estrela do período em que as recessões cíclicas, a aceleração inflacionária, o desemprego e a crise da dívida externa ocupavam conjuntamente o centro do debate econômico.

A OMC, ao que tudo indica, será a instituição proeminente desta virada de século, onde as questões econômicas voltam a ocupar o espaço que perderam durante a Guerra Fria. Os acordos sob sua responsabilidade, ainda que representem um grande avanço em relação àqueles administrados pelo Gatt, ainda não dão conta de um mundo cada vez mais globalizado, formado por espaços cada vez mais interdependentes e em que muitos mercados são disputados milimetricamente por empresas transnacionais e seus produtos globais de múltiplas nacionalidades. Vale dizer, a lógica das regras multilaterais de comércio ainda é basicamente aquela determinada pelas nações, enquanto que a lógica da produção e do comércio mundial está cada vez mais acima das nacionalidades.

Estamos apenas no começo.



Anexo

A.1. Estrutura da OMC

No topo da estrutura da OMC está a Conferência Ministerial, composta por representantes de todos os seus membros (estes devem se reunir pelo menos uma vez a cada dois anos) e que pode decidir sobre qualquer questão relacionada com os acordos multilaterais de comércio.

Os trabalhos ordinários da Organização são realizados por inúmeros órgãos, sendo o principal deles o Conselho Geral, ao qual estão subordinados o Conselho para Comércio de Mercadorias, o Conselho para Comércio de Serviços e o Conselho para Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio, aos quais, por sua vez, estão subordinados inúmeros outros comitês e grupos de trabalho.

Há ainda quatro outros comitês que tratam de assuntos relacionados com comércio e desenvolvimento, restrições de balanço de pagamentos, comércio e meio ambiente e orçamento e administração da OMC.

O Conselho Geral atua também como Órgão de Solução de Controvérsias Comerciais e como Órgão de Exame de Políticas Comerciais.

A.2. Sistema de Decisão

Assim como o Gatt, a OMC adota o sistema de decisão por consenso. Se não há acordo, realiza-se uma votação, e as decisões são acolhidas por maioria de votos emitidos: cada país um voto. Para quatro situações específicas, o Acordo da OMC prevê votação:

- adoção de uma interpretação para qualquer um dos acordos – maioria de três quartos dos membros;
- isenção de uma obrigação – maioria de três quartos dos membros;
- emenda das disposições do acordo geral – consenso ou maioria de dois terços dos membros, segundo a natureza da disposição considerada; e
- admissão de um novo membro – maioria de dois terços dos membros na Conferência Ministerial.

A.3. Secretaria da OMC

Entre as funções da Secretaria, que é chefiada por um diretor geral e por quatro diretores gerais adjuntos, está a prestação de serviços aos órgãos delegados da OMC, sobretudo dos países em desenvolvimento e menos adiantados.

A.4. Adesão

A maior parcela dos membros da OMC era parte contratante do antigo Gatt. Os países que assinaram a Ata Final da Rodada Uruguai em abril de 1994 são considerados membros iniciais ou fundadores da OMC, assim como os que aderiram ao Gatt ao final de 1994, assinaram a Ata Final e negociaram suas listas de bens e serviços, além daqueles que participaram das negociações da Rodada Uruguai e se tornaram membros da OMC em 1995.

Afora estes países, qualquer outro estado ou território aduaneiro autônomo na aplicação de suas políticas comerciais pode aderir à Organização, mediante condições negociadas com os atuais membros. Os candidatos devem, inicialmente, apresentar um memorando com suas políticas comerciais e econômicas relacionadas com os acordos da OMC, a ser analisado por um grupo de trabalho. Enquanto as referidas políticas são examinadas, o governo solicitante realiza conversações bilaterais com os governos dos membros interessados em negociar o acesso aos mercados de bens e serviços, ou seja, negociam as vantagens que concederão aos países membros [OMC (1995, p. 15)].

Concluídas a avaliação do regime de comércio e as negociações das concessões, o grupo de trabalho prepara um informe com as condições básicas da adesão do estado ou território aduaneiro. Este informe, um projeto de protocolo de adesão e as listas de concessões resultantes das negociações bilaterais são submetidos ao Conselho Geral ou à Conferência Ministerial. Após isso, a adesão é submetida a votação. Se pelo menos dois terços dos membros votam a favor, a candidatura é aceita.

A.5. Representação na OMC

A maior parte dos países possui uma missão diplomática na OMC, com representantes, liderados às vezes por um embaixador, que participam das reuniões dos órgãos administrativos e de negociação realizadas na sede da Organização, em Genebra. Os 15 países da União Européia (UE) atuam conjuntamente e com um único porta-voz na OMC, ainda que votem separadamente. A UE é membro da OMC por direito próprio, como cada um dos Estados que a compõem.

Referências Bibliográficas

CROOME, J. *Reshaping the world trading system: a history of the Uruguay Round*. World Trade Organization, 1995.

GATT. *Results of Uruguay Round of multilateral trade negotiations: the legal texts*. Geneva: Gatt Secretariat, 1994.

HOBBSAWN, E. *A era dos extremos*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOEKMAN, B. Multilateral trade negotiations and coordination of commercial policies. In: STERN, R. (ed.). *The multilateral trading system: analysis and options for change*. The University of Michigan Press, 1993.

HOEKMAN, B., KOSTECKI, M. *The political economy of the world trading system: from Gatt to WTO*. Oxford: Oxford University Press, 1995.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE UNCTAD/WTO (ITC). *Business guide to Uruguay Round*. Geneva: ITC/CS, Commonwealth Secretariat (CS), 1996.

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. *International economics: theory and policy*. Third Edition; New York: Harpers Collins College Publishers, 1994.

LAMPREIA, L. F. *Avaliação das implicações para o Brasil da conclusão da Rodada Uruguai*. Mimeo, 1994.

RICUPERO, R. Prefácio. In: BRAGA, C. A. P., MARTONE, C. L., PELIN, E. R. (orgs.). *O Brasil, o Gatt e a Rodada Uruguai*. São Paulo: IPE/USP, 1994.

ROESSLER, F. Diverging domestic policies and multilateral trade integration. In: BHAGWATI, J., HUDEC, R. *Fair trade and harmonization*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press, 1996, v. 2.

SISTEMA BNDES. *Sinopse Internacional*, n. 5, jan. 1994.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trading into the future: the World Trade Organization*. Geneva, 1995.

TEXTOS PARA DISCUSSÃO do BNDES

- 29 PRIVATIZAÇÃO E DÍVIDA PÚBLICA – Armando Castelar Pinheiro e Elena Landau – janeiro/95
 - 30 MODELO DE EQUILÍBRIO GERAL COMPUTÁVEL COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÔMICA: UMA ANÁLISE DE CÂMBIO X TARIFAS – Sheila Najberg, Francisco Rigolon e Solange Paiva Vieira – outubro/95
 - 31 UMA PROPOSTA DE ENGENHARIA FINANCEIRA PARA A FEDERALIZAÇÃO DA DÍVIDA MOBILIÁRIA E DE ATIVOS ESTADUAIS – Fabio Giambiagi – novembro/95
 - 32 PROVISÃO PÚBLICA E PRIVADA DA INFRA-ESTRUTURA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO – Andrew B. Bernard e Márcio Garcia – janeiro/95
 - 33 CENÁRIOS PARA AS CONTAS PÚBLICAS: 1995-2002 – Fabio Giambiagi – novembro/95
 - 34 LUCRATIVIDADE, DIVIDENDOS E INVESTIMENTOS DAS EMPRESAS ESTATAIS: UMA CONTRIBUIÇÃO PARA O DEBATE SOBRE A PRIVATIZAÇÃO NO BRASIL – Fabio Giambiagi e Armando Castelar Pinheiro – janeiro/96
 - 35 A CRISE FISCAL DA UNIÃO: O QUE ACONTECEU RECENTEMENTE? – Fabio Giambiagi – janeiro/96
 - 36 EVOLUÇÃO E CUSTO DA DÍVIDA LÍQUIDA DO SETOR PÚBLICO: 1981-1994 – Fabio Giambiagi – fevereiro/96
 - 37 JORNADA DE TRABALHO, SALÁRIOS E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA: 1981-1990 – André Urani – novembro/95
 - 38 EM BUSCA DAS LIGAÇÕES ENTRE INTERVENÇÃO ESTATAL E SUCESSO INDUSTRIAL – Maurício Mesquita Moreira – dezembro/95
 - 39 MODELOS DE GERAÇÃO DE EMPREGO APLICADOS À ECONOMIA BRASILEIRA – 1985/95 – Sheila Najberg e Solange Paiva Vieira – março/96
 - 40 NO QUE DEU, AFINAL, A PRIVATIZAÇÃO? – Armando Castelar Pinheiro – maio/96
 - 41 A RETOMADA DO CRESCIMENTO E O PAPEL DO BNDES – Francisco José Zagari Rigolon – maio/96
 - 42 AUTOGESTÃO: PROMESSAS E DESAFIOS – Paulo Faveret Filho/PARTICIPAÇÃO DOS TRABALHADORES NOS LUCROS OU RESULTADOS DAS EMPRESAS – Renato Gonçalves – junho/96
 - 43 PRIVATIZAÇÃO NA INDÚSTRIA DE TELECOMUNICAÇÕES: ANTECEDENTES E LIÇÕES PARA O CASO BRASILEIRO – Florinda Antelo Pastoriza – julho/96
 - 44 ESTIMATIVAS DO PRODUTO POTENCIAL, RELAÇÃO CAPITAL/PRODUTO E DEPRECIÇÃO DO ESTOQUE DE CAPITAL – José Carlos Carvalho – julho/96
 - 45 ABERTURA COMERCIAL E REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL: DEVE O ESTADO INTERVIR? – Paulo Guilherme Correa – julho/96
 - 46 ABERTURA COMERCIAL E FINANCEIRA NO MÉXICO NOS ANOS 80 E 90: PRINCIPAIS RESULTADOS – Ana Cláudia Duarte de Além – julho/96
 - 47 A APOSENTADORIA POR TEMPO DE SERVIÇO NO BRASIL: ESTIMATIVA DO SUBSÍDIO RECEBIDO PELOS SEUS BENEFICIÁRIOS – Fabio Giambiagi, Ana Cláudia Duarte de Além e Florinda Pastoriza – agosto/96
 - 48 EMPREGO E CRESCIMENTO ECONÔMICO: UMA CONTRADIÇÃO? – Sheila Najberg e Solange Paiva Vieira – setembro/96
 - 49 ABERTURA COMERCIAL E INDÚSTRIA: O QUE SE PODE ESPERAR E O QUE SE VEM OBTENDO – Maurício Mesquita Moreira e Paulo Guilherme Correa – outubro/96
 - 50 ALTERNATIVAS DE REFORMA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL: UMA PROPOSTA – Fabio Giambiagi, Francisco Eduardo Barreto de Oliveira e Kaizô Iwakami Beltrão – outubro/96
-

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

Av. República do Chile, 100
Caixa Postal 1910
CEP 20001-970 – Rio de Janeiro – RJ
Telex: (21)34110/21857 – Tel.: (021) 277-7447
Fax: (021) 220-2615

FINAME – Agência Especial de Financiamento Industrial

Av. República do Chile, 100 – 17º andar
Caixa Postal 1439
CEP 20001-970 – Rio de Janeiro – RJ
Telex: (21)34110/21857 – Tel.: (021) 277-7447
Fax: (021) 220-7909

BNDESPAR – BNDES Participações S.A.

Av. República do Chile, 100 – 20º andar
Caixa Postal 469
CEP 20001-970 – Rio de Janeiro – RJ
Telex: (21)34110/21857 – Tel.: (021) 277-7447
Fax: (021) 220-5874

Escritórios

Brasília

Setor Bancário Sul – Quadra 1 – Bloco E
Ed. BNDES – 13º andar
CEP 70076-900 – Brasília – DF
Telex: (61) 1190 – Tel.: (061) 225-4350
Fax: (061) 225-5179

São Paulo

Av. Paulista, 460 – 13º andar
CEP 01310-000 – São Paulo – SP
Telex: (11) 35568 – Tel.: (011) 251-5055
Fax: (011) 251-5917

Recife

Rua Antonio Lumack do Monte, 96 – 6º andar
Ed. Empresarial Center II
CEP 51020-350 – Recife – PE
Tel.: (081) 465-7222
Fax: (081) 465-7861



Editado pelo
Departamento de Relações Institucionais
Dezembro - 1996