

INTRODUÇÃO

Na introdução à primeira coletânea de artigos do ABCI, *Ensaio em Comércio Internacional*, além das referências de praxe sobre os artigos publicados, falei da importância de dar a devida atenção às negociações de regras no contexto da Rodada Doha, bem como no âmbito de acordos regionais e bilaterais de comércio. Chamei a atenção, em particular, para a baixa prioridade que esse assunto estava merecendo na agenda do setor privado brasileiro. Atribuí isso ao conhecimento ainda insuficiente da matéria por parte de nossos empresários de comércio exterior, razão pela qual dediquei-me a fazer apresentações a respeito no Brasil ao longo de 2004 e 2005.

No decorrer de 2005 e no primeiro trimestre de 2006, tive oportunidade de verificar, durante mais de quinze palestras realizadas em seis cidades brasileiras, que o assunto e suas potenciais conseqüências negativas para o setor produtivo brasileiro começavam a ser mais bem entendidos. Essa maior assimilação está levando a um aumento da participação do setor nas discussões sobre as prioridades que o governo brasileiro deve defender nas negociações de regras no contexto da Rodada Doha, o que é muito positivo.

Atribuo esse avanço a iniciativas como a da FIESP, que, em 2004, reconheceu o problema e criou uma Divisão de Defesa Comercial em sua Diretoria de Comércio Exterior, com jovens profissionais competentes e uma estrutura eficiente para acompanhar as discussões sobre o tema. Na mesma ocasião criou também uma Comissão Permanente de Defesa Comercial para disseminar informações e assistir seus associados em questões técnicas. Outras associações de indústria deveriam seguir esse exemplo.

A meu ver, se a utilização abusiva de regras (*antidumping*, anti-subsídios e salvaguardas) pode anular o acesso de qualquer produto competitivo a determinado mercado, a negociação de regras deveria, no mínimo, merecer a mesma prioridade que é atribuída a questões de acesso a mercados. Essa é a mensagem que precisa ser entendida pelo setor privado brasileiro, ainda em tempo, espero, de fazer valer seus interesses importadores ou exportadores nas negociações multilaterais de comércio em andamento, pois não haverá outra oportunidade como essa tão cedo.

Este volume compreende a segunda coletânea de artigos que membros do ABCI devem concluir como parte dos requerimentos necessários para receber seu certificado de participação. O outro requerimento, além da as-

siduidade nas reuniões quinzenais, é fazer uma apresentação para o grupo. Os temas dos artigos, bem como das apresentações, devem, de acordo com os estatutos do ABCI, relacionar-se com o direito do comércio internacional e ser de interesse para o Brasil.

Para este segundo volume foram preparados doze artigos, cujos temas, como de praxe, foram de livre escolha dos autores e previamente aprovados pelo coordenador. Coube a este prestar orientação aos articulistas e fazer a revisão dos textos do ponto de vista de forma, clareza de comunicação e conteúdo técnico. Neste particular, agradeço a assistência dos professores Renato Flôres e Welber Barral, que me auxiliaram na revisão de parte dos artigos. A revisão final de todos os artigos, no entanto, coube a mim, a quem exclusivamente cabe também a responsabilidade pelo produto final. As opiniões dos respectivos autores não foram influenciadas e permaneceram inalteradas. Assim, as visões e conclusões expressas nos textos aqui publicados são de exclusiva responsabilidade daqueles que os assinam.

Antes de fazer referência aos artigos deste volume, gostaria de registrar um marco importante na história do ABCI. Em função de seu crescimento e de maior demanda por seus serviços no aprimoramento de profissionais e acadêmicos brasileiros na área de comércio internacional, o grupo de discussão ABCI tornou-se, em 31 de janeiro de 2006, o *ABCI Institute – Brazilian International Trade Scholars Inc.*, com sede em Washington, D.C.* Incorporado como instituição educacional, sem fins lucrativos, o ABCI Institute dará seguimento e maior amplitude à missão do grupo de discussão de colaborar na formação de profissionais brasileiros de alto nível em matérias de comércio internacional, ou melhor, de Política Comercial.

Prefiro o termo Política Comercial por melhor definir os temas tratados dentro do ABCI e por ser também tema mais amplo dentro do qual todos os demais assuntos que afetam o comércio internacional são tratados. É ainda matéria interdisciplinar que requer conhecimentos de direito, economia e administração de empresas e que, sendo relativamente nova como disciplina, precisa ser mais bem estudada.

Há uma enorme demanda por profissionais qualificados para trabalhar em questões de política comercial, tanto no setor privado como no governo, mas as universidades brasileiras não oferecem cursos adequados a essa formação. Hoje o estudante interessado nesse campo precisa obter

* O local da sede em Washington, D.C. ainda está sendo escolhido.

três diplomas (direito, economia e administração de empresas) para estar minimamente capacitado, o que requer tempo adicional (de três a quatro anos para cada diploma) e o triplo dos recursos financeiros necessários para uma cadeira.

O que este autor gostaria é que alunos interessados nessa área, já formados em direito, economia ou administração de empresas, tivessem a oportunidade de especializar-se por meio de um mestrado profissionalizante em política comercial, no Brasil. Este autor, bem como o *ABCI Institute*, colocam-se à disposição das instituições acadêmicas brasileiras para colaborar no alcance desse objetivo.

Política Comercial é o tema do estudo que abre a presente coletânea, cuja escolha está relacionada com sua importância crescente para o Brasil. Além das razões que precedem, vale recordar que tópicos como salvaguardas, direitos antidumping e anti-subsídios, sistemas tarifários, barreiras comerciais, negociações comerciais e comércio de bens e serviços estão todos em evidência no Brasil, em função da Rodada Doha e das discussões em torno de acordos regionais e bilaterais de comércio, e são parte integrante do estudo de política comercial.

Nesse estudo, o autor procura, inicialmente, definir a matéria, o que não vem sendo feito nos relativamente poucos trabalhos publicados a respeito. Posteriormente, descreve o sistema norte-americano de política comercial e procura demonstrar a alta relevância de entender a estrutura e mecanismos de decisão não só nos EUA, mas, em geral, de qualquer mercado de destino de importações ou exportações, para a resolução exitosa de disputas comerciais.

Segue-se a este o ensaio do professor Welber Barral sobre comércio e desenvolvimento. No texto, Barral defende que “o comércio internacional pode ser um instrumento estratégico para o desenvolvimento. O sucesso de sua utilização, entretanto, dependerá de fatores institucionais e sociais que não são inerentes nem derivados das práticas comerciais”.

O professor Renato Flôres discute a diversidade cultural e os serviços audiovisuais, que, em função do sucesso das produções brasileiras nos últimos anos, crescem em importância em termos de comércio. Flôres alerta para a necessidade de o Brasil começar a dar mais atenção ao tema e sugere ações com respeito a seus parceiros comerciais.

A professora Silvia Pinheiro fala sobre o tratamento dado a países em transição em investigações *antidumping* no Brasil. Diz que, “mesmo nos

países recentemente promovidos a economias de mercado por decorrência de compromissos políticos, convivem setores privatizados e internacionalizados, com outros de estrutura fechada, condições precárias de mão-de-obra e forte presença governamental, seja por meio de subsídios, seja, pelo controle de preços”. A seu ver, o tratamento atual não é adequado e defende regras específicas para lidar com esses casos.

O sistema de solução de controvérsias (SSC) da ALCA e as lições da OMC são o centro da discussão no artigo de Felipe Berer, que se fundamenta em lições oriundas de deficiências conhecidas no SSC da OMC para fazer sugestões no sentido de construir o melhor SSC possível para a ALCA. Além disso, Berer fala das dificuldades enfrentadas nas negociações da ALCA, discute o embate entre o Brasil e os EUA e aponta as razões pelas quais as negociações encontram-se emperradas.

Renata Vasconcellos trata de tema que pouca importância recebe por parte das empresas brasileiras que comerciam com os EUA: a extraterritorialidade das leis norte-americanas. Renata “...discute o alcance extraterritorial da lei norte-americana, no que diz respeito às leis anticorrupção estrangeira, antifraude e de controle de exportação (...) apresenta uma breve exposição dessas leis e analisa seus efeitos no Brasil sob três enfoques: primeiramente, discute (...) a possibilidade de execução da lei norte-americana no Brasil; apresenta (...) sugestões para uma possível resposta brasileira ao problema; e, finalmente, discute (...) ações preventivas em transações internacionais para minimizar os riscos da aplicação da lei norte-americana”.

A utilização de medidas sanitárias e fitossanitárias como barreiras ao comércio tem sido uma preocupação crescente. Claudia Marques analisou o acordo da OMC correspondente (SPS) e conclui que, embora esteja havendo evolução na direção correta com base em decisões do Órgão de Apelação, “o Acordo SPS ainda precisa de mais clareza com relação à adoção de padrões objetivos sobre a aplicação de medidas com base unicamente na análise de risco em contrapartida à adoção de padrões internacionais...”. Em vista das dificuldades recentes que o Brasil vem enfrentando com suas exportações de carne bovina e suína, a autora recomenda atenção ao assunto.

De certa forma relacionada a esse tema está a questão do bioterrorismo, que foi tratada por Luizella Branco e Patrícia Vilhena. As autoras analisaram a lei norte-americana criada após os atentados de 11 de setembro à luz dos acordos sobre barreiras técnicas e SPS da OMC, “com o objetivo de analisar sua prática no comércio internacional e a sua repercussão para o Brasil”. Reconhecem haver abusos protecionistas e apuram que os maiores

prejudicados no Brasil pela legislação dos EUA são as micro, pequenas e médias empresas. Fazem sugestões de alternativas para minorar o problema.

Os demais três artigos versam sobre um tópico de grande importância para o Brasil. Especialmente em função do montante significativo de investimentos brasileiros no exterior, boa parte em países vizinhos cujas políticas se tornaram recentemente avessas a esses investimentos, o Brasil deve começar a pensar não só como recipiente de investimentos externos, mas como investidor também.

É nesse contexto que Suzana Medeiros analisa se a arbitragem internacional investidor-Estado seria um caminho inevitável para o Brasil. Suzana analisa os acordos e mecanismos existentes e sugere que o Brasil deveria adotá-los. Na sua opinião, “somente em momentos de crise [caso da Bolívia] (...) é que o Brasil se dá conta de que suas empresas também precisam de proteção quando estão investindo no exterior”. A autora sugere que o governo brasileiro mude o foco de análise e enxergue “o outro lado da moeda”.

À sombra das ameaças que pairam sobre empresas brasileiras em países vizinhos, Angela Estrella enfoca a proteção contra a desapropriação em acordos de investimentos. A autora tira lições do Capítulo 11 do NAFTA e “conclui que um teste de ‘fins e efeitos’ pode e deve ser introduzido na análise do conceito de desapropriação em acordos de proteção a investimento”. A seu ver, “dessa forma, é possível assegurar um balanço mais adequado entre a proteção do investimento estrangeiro e a necessidade de garantir às autoridades nacionais a possibilidade de desenvolver políticas de interesse público”.

Por fim, enfocando o Brasil como destino de investimentos externos, Gilberto Ayres discute a atração de investimentos externos e os limites impostos pelos acordos de comércio internacional. Ayres propõe que os legisladores brasileiros adotem “política de desoneração irrestrita e incondicional dos investimentos, ao menos no que se refere aos tributos sobre vendas e consumo, e não ofereçam tratamento preferencial paliativo aos exportadores como forma de compensar pelas ineficiências do sistema tributário nacional”.

ALUISIO LIMA-CAMPOS
Presidente do ABCI Institute
Washington, D.C.