

A IMPORTÂNCIA DA ADEÇÃO ÀS REGRAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL (GATT E OMC) E A CLÁUSULA SOCIAL NO ÂMBITO DA OMC

Valteir Marcos de Brito*

RESUMO

O presente trabalho analisará a evolução das organizações de regulação do comércio internacional, desde seu nascimento. Passando pelo GATT, com a sua importante Rodada Uruguai, temos a criação da Organização Mundial do Comércio, no ano de 1995. Analisaremos a evolução da mesma a partir de então, listando os principais tópicos discutidos, dividindo os através das Conferências Ministeriais até então realizadas. A OMC é uma organização que tem por funções principais facilitar a aplicação das normas do comércio internacional já acordadas internacionalmente e serve também como foro para negociações de novas regras, dotada também de um sistema de solução de controvérsias em comércio internacional. Tem um enorme impacto sobre a vida econômica dos países participantes e sua presença toma cada dia maiores proporções. Enquanto suas regras já incidem ou passam a incidir sobre diversos aspectos do desenvolvimento econômico das nações, a OMC – ao mesmo tempo – continua ampliando seu escopo de atuação e os temas sobre os quais exercerá influência. Assim, aos poucos, vêm incorporando os serviços, os direitos de patentes, os investimentos, além da agricultura. Ao longo das últimas décadas, a comunidade internacional, vem criando normas para responder o desafio da globalização, o que acaba trazendo o desenvolvimento político, econômico e cultural dos países.

PALAVRAS-CHAVE: Comércio Internacional. GATT, OMC.

ABSTRACT

The present work will analyze the evolution of international trade regulation organizations, since its start. Passing by GATT, with the important Uruguay Turn, we have the creation of World Trade Organization, in 1995. We will analyze the its evolution since 1995, showing the main topics discussed, dividing them into the Ministers Conferences realized since today. The WTO is an organization that have as its main function make easier the application of legislation of international trade that exists internationally and it serves also as a discussions forum to negotiate new legislations, and that is able to solve problems in the international trade. It have an enormous impact in the economic life of the participant countries and its turns to be even more present. While its rules works or will work in some aspects of economic development of nations, the WTO – at the same time – keep growing its actuation place and the subjects of influence. Slowly it takes to itself services, patent wrights, investments beyond agriculture. In the last decades, the international community, keep creating legislations to answer the challenge of globalization, what brigs the political, economical and cultural development in the countries.

KEYWORDS: International Trade, GATT, WTO.

*Valteir Marcos de Brito é mestre em Direito Internacional Econômico pela Universidade Católica de Brasília – UCB é pós-graduado em Desenvolvimento Gerencial pela UnB, pós-graduado em Ciências Jurídicas com Especialização em Direito Penal e Direito Processual Penal pela Universidade Cândido Mendes – RJ, tem MBA em Gestão de Segurança Pública e Defesa Social pela União Pioneira de Integração Social – Upis/Df, MBA em Analista Internacional em Inteligência Estratégia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, tem o Curso Superior de Inteligência Estratégica pela Escola Superior de Guerra, tem BEM – Analista Internacional pela Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, pós-graduado em Segurança Pública e Cidadania pela Universidade de Brasília – UnB, é graduado em Direito e Economia pelo Uniceub/Df, tem Licenciatura Plena em Educação Artística pela Faculdade de Artes de Brasília.



SUMÁRIO

- 1. Introdução**
- 2. Do GATT à Efetiva Implantação da OMC**
- 3. Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT)**
 - 3.1. O GATT no Ordenamento Jurídico Brasileiro**
 - 3.2. O GATT e o Direcionamento para o Comércio de Mercadorias**
 - 3.2.1 Objetivos do GATT**
 - 3.2.2 Os meios do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT)**
 - 3.2.3 As Finalidades do GATT**
- 4. Cronologia dos Eventos que Resultaram na Criação da OMC**
- 5. A Organização Mundial do Comércio (OMC)**
 - 5.1 Estrutura da OMC**
 - 5.1.1 Conferência Ministerial**
 - 5.1.2 Conselho Geral**
 - 5.1.3 Órgão de Solução de Controvérsias**
 - 5.1.4 Órgão de Revisão de Política Comercial**
 - 5.1.5 Conselhos para Bens, Serviços e Propriedade Intelectual**
 - 5.1.6 Comitês**
 - 5.1.7 Outros Órgãos**
 - 5.1.8 Secretariado**
 - 5.2 Objetivos da OMC**
 - 5.3 Funções da OMC**
 - 5.4 Princípios da Organização Mundial do Comércio**
 - 5.4.1 Cláusula da Nação mais Favorecida**
 - 5.4.2 Princípio do Tratamento Nacional**
 - 5.4.3 Obrigatoriedade do Limite Tarifário**
 - 5.4.4 Eliminação das Restrições Quantitativas**
 - 5.5 Processo Decisório da OMC**
 - 5.6 Reuniões dos Conselhos e dos Comitês da OMC**
- 6. O Comércio Internacional de Mercadorias e a Questão Aduaneira após o GATT**
- 7. Principais Diferenças entre o GATT e a OMC**
- 8. Análise Comparativa entre o Sistema GATT e o Sistema OMC**
- 9. A Cláusula Social no Âmbito da OMC**
- 10. Conclusão**
- 11. Referências Bibliográficas**

1. Introdução

No mundo de hoje, ninguém pode negar a importância do comércio para o desenvolvimento. A questão que se coloca é se o comércio internacional pode ser feito sem regras. No passado, quando a lei do mais forte prevalecia, isso era possível. No mundo atual, mais civilizado, regras são negociadas multilateralmente, com a participação de países desenvolvidos (PDs), e países em desenvolvimento (PEDs) que, juntos, têm encontrado espaço para defender seus interesses. Hoje, os países enviam seus diplomatas para resolver conflitos comerciais e negociar acordos que satisfaçam todas as partes envolvidas.

Não há dúvidas do grande papel operado pelo comércio internacional atualmente. Se olharmos na história das sociedades, veremos que o fator da troca sempre esteve presente. Logicamente, tal fator evolui com o tempo. Evoluindo, e principalmente, se organizando.

Para podermos definir qual a importância que uma firme adesão às regras do comércio internacional tem para o desempenho macroeconômico de um país, primeiro devemos entender que as novas regras que surgiram com a criação da OMC, servem para balizar o comércio internacional, e torná-lo muito mais complexo e importante do que era na criação do GATT.

A OMC é uma organização que tem por funções principais facilitar a aplicação das normas do comércio internacional já acordada internacionalmente e serve também como foro para negociações de novas regras, dotada também de um sistema de solução de controvérsias em comércio internacional.

Tem um enorme impacto sobre a vida econômica dos países participantes e sua presença toma cada dia maiores proporções. Enquanto suas regras já incidem ou passam a incidir sobre diversos aspectos do desenvolvimento econômico das nações, a OMC - ao mesmo tempo - continua ampliando seu escopo de atuação e os temas sobre os quais exercerá influência. Assim, aos poucos, vêm incorporando os serviços, os direitos de patentes, os investimentos, além da agricultura.

Ao longo das últimas décadas, a comunidade internacional, vem criando normas para responder o desafio da globalização, o que acaba trazendo o desenvolvimento político, econômico e cultural dos países.

Em verdade a globalização, facilita a circulação de bens e serviços culturais, favorece a redução dos custos de produção, e como diz Grant Aldonas (subsecretário de Comércio Internacional), “Comércio aberto: mais oportunidades para todos os países”. Mas também, a globalização e liberalização do comércio têm produzido benefícios não uniformes entre os países. As disciplinas e obrigações internacionais estão também crescentemente adotando regras que molda as escolhas de políticas de desenvolvimento dos países em desenvolvimento.

O Presidente George W. Bush deu a seguinte declaração, para o Banco Mundial, em 17 de julho de 2001:

“Sabemos que o fato de propiciar aos países em desenvolvimento maior acesso aos mercados mundiais poderá

e elevar rápida e expressivamente as rendas e os níveis de investimentos. Também estamos certos de que o livre comércio estimula as práticas de liberdade que sustentam a autonomia a longo prazo”.

Embora o comércio entre as economias avançadas ainda represente a maior parte do comércio internacional, o crescimento econômico mundial tem se revelado mais rápido nas economias em desenvolvimento. A liberalização das regras do comércio internacional aparece agora como determinante para o desenvolvimento, uma vez que os países centrais, que se desenvolveram justamente protegendo seus sistemas produtivos, estão em condições competitivas.

Com raras exceções, as tarifas e quotas já não constituem barreiras significativas nas economias industriais, mas permanecem altas na maior parte do mundo em desenvolvimento. Isso é contraproducente. Reduções nas barreiras de acesso a mercados podem promover o comércio, particularmente entre países em desenvolvimento, e melhorar os fluxos de investimentos.

O atual sistema “regulador” do comércio internacional, nasce a aproximados 60 anos, num mundo pós 2ª Guerra Mundial, com o objetivo de criação de um ambiente mais cooperativo mundialmente.

Vindo da experiência sem sucesso da Organização Internacional do Comércio (OIC), teremos o acordo geral sobre tarifas Aduaneiras e comércio (GATT), que apesar de não obter caráter jurídico, acabará sendo o órgão regulador do comércio internacional nos próximos anos.

É através do GATT que teremos o surgimento da atual Organização Mundial do Comércio (OMC), estabelecida como meta na última rodada do GATT, e finalmente estabelecida em Janeiro de 1995.

Próxima de completar 15 anos a OMC atualmente tem travado por diversos impasses. Bem sucedida em alguns aspectos, nem tanto em outros, a mesma hoje tem status legal, e tem a presença de aproximadamente 150 membros, número que cresceu gradualmente a partir da criação da OMC.

2. Do GATT à Efetiva Implantação da OMC

Durante a década de 30 do século XX (1930-1939), principalmente durante o período da “Grande Depressão”, os Estados Unidos iniciaram a imposição de barreiras comerciais na tentativa de deter a crescente inflação que afetava o país.

Essas barreiras comerciais consistiam numa verdadeira guerra comercial, a partir de desvalorizações cambiais e imposição de barreiras às importações¹. A adoção dessas barreiras foi reconhecida pelos demais países como uma política protecionista dos Estados Unidos. Essa atitude por parte dos norte-americanos levou os outros países a fazer o mesmo em retaliação à política protecionista, dificultando o comércio entre os países e desestabilizando a economia mundial.

¹ REGO, Elba Cristina Lima. **Do GATT à OMC: o que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio**. Rio de Janeiro: BNDES, 1996; P. 5.

Estas barreiras adotadas reciprocamente pelos países agravaram ainda mais a crise. Por conseguinte, os Estados Unidos e a Inglaterra elaboraram a Carta do Atlântico, assinada em outubro de 1941 pelos presidentes Churchill e Roosevelt. Esta discorria sobre princípios que deveriam pautar o universo das relações internacionais econômicas a partir daquele momento. Nitidamente de comércio liberal, apregoava o acesso igualitário para todas as nações às matérias-primas e ao comércio mundial.

Para os meses de julho e agosto de 1944, já terminada a II Guerra mundial, os Estados Unidos convocaram uma conferência na cidade de Bretton Woods. Os quarenta e quatro países que tomaram assento na conferência acordaram a criação de duas organizações que reordenariam as finanças então devastadas pela Segunda Guerra: Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD).

O Fundo Monetário Internacional, conforme explica Mozart Foschete da Silva², surgiu da necessidade de reconstrução da Europa após as duas grandes guerras mundiais e tinha por objetivo viabilizar um sistema multilateral do comércio e de pagamentos internacionais, regido por padrões estáveis e que impedisse as desvalorizações cambiais competitivas, colocando à disposição dos membros da organização recursos financeiros para solução das crises apresentadas.

Já o banco Internacional para Reconstrução e desenvolvimento, segundo Carlos Henrique Trajan Bechara³, foi organizado com a finalidade precípua de financiar a maioria dos projetos realizados pelos países signatários do Tratado de Bretton Woods, fornecendo os capitais necessários para a reconstrução dos países atingidos pela guerra.

Além das duas organizações de Bretton Woods, o projeto de reordenamento da economia mundial previa ainda a criação de uma Organização Internacional do Comércio (OIC), sob a égide dos princípios da especialização e da descentralização no âmbito da cooperação econômica, conforme previsão da carta da ONU, em seus Capítulos IX e X.

Com este objetivo, as Nações Unidas, por intermédio de seu Conselho Econômico e Social (ECOSOC), convocaram, em fevereiro de 1946, uma Conferência que teria lugar em Londres, em outubro do mesmo ano, para discussão do projeto norte-americano de criação da Organização Internacional do Comércio (OIC). A falta de conclusão dos trabalhos levou a uma nova conferência, em Lake Success, nos Estados Unidos, no início de 1947, e a uma terceira em Genebra (de abril a novembro de 1947). Na quarta e última reunião, em Havana (março de 1948), seria assinada a carta de constituição da Organização Internacional do Comércio (OIC).

A origem do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio

² SILVA, Mozart Foschete de. **Relações econômicas internacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 121.

³ BECHARA, Carlos Henrique Trajan. **A solução de controvérsias no MERCOSUL e na OMC: o Litígio Brasil x Argentina no MERCOSUL, o caso Embraer na OMC – Brasil x Canadá**. São Paulo: Aduaneiras, 2002, p. 65.

(GATT), está relacionada com o processo de negociações que levariam à Carta de Havana. Na reunião de Genebra, os trabalhos se dividiram em três grupos: um primeiro dava prosseguimento aos entendimentos de Londres e Lake Success para criação de uma instituição reguladora do comércio internacional; um segundo dedicava-se a uma abrangente rodada de negociações multilaterais para redução recíproca de tarifas; e um terceiro concentrou-se na elaboração de cláusulas gerais que deveriam pautar o comércio internacional sob os auspícios da Organização Internacional do Comércio (IOC). Foram os resultados do segundo e do terceiro grupos de trabalho que originaram o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), após o fracasso da Carta de Havana.

Por disposição legislativa interna norte-americana, a Carta de Havana, para se tornar norma vigente nos Estados Unidos, deveria se submeter à aprovação do Congresso, pois o mandato do Executivo apenas autorizava a celebração de tratados que versassem sobre a redução de tarifas alfandegárias ou outras práticas restritivas de comércio, e não um acordo fundacional de uma organização para disciplinar o comércio internacional. Logo, inferem-se as razões para as autoridades norte-americanas de Washington proporem a divisão dos trabalhos em Genebra, o que possibilitou a bem sucedida conclusão dos acordos bilaterais de redução tarifária, posteriormente estendidos às demais partes do Acordo Geral pela cláusula da nação mais favorecida. O Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), pois, nascia como uma complexa rede de concessões tarifárias recíprocas, que posteriormente passariam para os auspícios da Organização Internacional do Comércio (OIC), quando esta organização entrasse em vigor.

Em Genebra, as negociações se processavam bilateralmente: um país que fosse principal fornecedor de outro, solicitava a redução das tarifas alfandegárias que incidiam, no país importador. A aplicação da cláusula da nação mais favorecida, quanto a esta redução tarifária, estendia o privilégio alfandegário para as demais partes contratantes do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e comércio (GATT), e assim sucessivamente. Deste modo, da Rodada de Genebra (1947) resultaram cento e vinte e três negociações de tarifas, concluídas aos pares. Embora com origem bilateral, a necessária generalização das vantagens concedidas, pelo funcionamento da nação mais favorecida, conduzia de modo automático ao multilateralismo.

Em princípio o objetivo do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) não era regulamentar o “livre comércio”, mas sim garantir o acesso equitativo dos países membros aos mercados provisoriamente até a criação da Organização Internacional de comércio (OIC).

Segundo Bernard M. Hoekman e Michel M. Kostecki[□], a OIC deveria prever a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio. Acreditava-se que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países, reduzindo os riscos de uma nova guerra mundial.

Muitos negociadores, e notadamente os norte-americanos, insistiram

para que o GATT, embora subordinado à futura Organização Internacional do comércio (OIC), entrasse em vigor imediatamente, e os vinte e três Estados presentes em Genebra acordaram um Protocolo de Aplicação Provisória (PAP), pelo qual o Acordo Geral vigoraria já a partir de janeiro de 1948. Consoante o Protocolo de Aplicação Provisória (PAP), as Partes I e III do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) – que incluem a cláusula da nação mais favorecida (artigo I) e as questões procedimentais (artigos XXIV e seguintes) – deveriam ser implementadas, por suas Partes contratantes, de modo integral e incondicional, ao passo que a Parte II – que prevê o tratamento nacional, proibição de quotas, subsídios e antidumping (artigos III a XXIII) – poderia sofrer exceção se contrariasse legislação interna existente. A não aprovação da Carta de Havana pelo Congresso norte-americano fez com que a Organização Internacional do Comércio (OIC) perdesse seu respaldo político, já que nenhum Estado pretendia tomar parte de uma organização da qual não participasse a maior potência econômica de então, e o Protocolo de Aplicação Provisória (PAP) passou a vincular suas Partes de modo definitivo.

A Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Emprego resultou na Carta de Havana, instituidora da OIC, assinada em 24 de março de 1948, por cinquenta e três países, incluindo o Brasil. Os países em desenvolvimento que participaram da Conferência, como Brasil e Índia, enfatizavam a necessidade de tratamento diferenciado mais favorável, principalmente tendo em consideração que suas exportações se resumiam a produtos primários. A imposição de quotas de importação e a discriminação eram tidas como maneiras factíveis de se implementar a industrialização desses países. A diplomacia econômica brasileira advogava em Havana a possibilidade dos países em desenvolvimento lançarem mão de tudo o que pudesse favorecer sua industrialização, principalmente exceções à cláusula da nação mais favorecida e a não reciprocidade. Ainda que os Estados Unidos não interessassem quaisquer menções na Carta que privilegiassem países em desenvolvimento, o documento final acabou por estabelecer a possibilidade, em certas condições, de que os países em desenvolvimento impusessem restrições quantitativas às suas exportações.

Em Havana, além da possibilidade de restrições quantitativas em razão de eventual dificuldade em seu balanço de pagamentos, os países em desenvolvimento tinham advogado o direito de discriminar produtos que fossem considerados essenciais ao seu desenvolvimento. Como observa Celso Lafer⁴, desejavam que o documento final assegurasse a possibilidade de desenvolvimento econômico e a industrialização. Tais pontos de vista foram aceitos – não sem resistência dos países desenvolvidos – e figuram de modo expresse na Carta de Havana. Porém, já em Genebra (1947), o papel dos países em desenvolvimento revelava-se marginal, por duas razões principais: por um lado, porque eram os desenvolvidos os principais fornecedores dos produtos negociados no âmbito do Acordo Geral, inexistindo a possibilidade de reduções tarifárias que fossem

⁴ LAFER, Celso. O GATT, a cláusula da Nação mais favorecida e a América Latina. *Revista de Direito Mercantil*. 10 (3), 1971; p. 43 e SS.

de interesse dos países em desenvolvimento; por outro lado, como resultado da regra do principal fornecedor, as negociações de Genebra centravam-se nos produtos manufaturados, que eram de interesse dos países desenvolvidos, não figurando na agenda os produtos primários, que constituíam o núcleo da pauta exportadora dos países em desenvolvimento.

O GATT deveria possuir um caráter provisório e existir até a criação da OIC que, a partir de então passaria a disciplinar o comércio internacional. Entretanto, como o Congresso norte-americano não o ratificou a criação da OIC, esta não foi criada e o comércio internacional passou a considerar os acordos firmados na Rodada de Genebra (1948), isto é, o Protocolo de Aplicação Provisória (PAP), depois do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT).

Não obstante o GATT fosse um resultado muito aquém do desejo, propiciou aos Estados signatários seguranças básicas contra as guerras tarifárias e a discriminação comercial – que haviam marcado guerras tarifárias e a discriminação comercial – que haviam marcado o entreguerras –, ao mesmo tempo em que possibilitava reduções tarifárias progressivas sobre produtos industrializados, que eram de interesse dos países desenvolvidos. O GATT marca, a passagem da regulação bilateral do comércio internacional ao multilateralismo com fulcro na reciprocidade e na não discriminação. Entretanto, é de se notar que, ao contrário da Carta de Havana, que tinha nítidas preocupações com o desenvolvimento econômico e o pleno emprego – devotando, assim, atenção especial aos países em desenvolvimento –, O GATT surgia com o único intuito de liberalizar o comércio em nível mundial. Por isso, não foi sem razão que os países em desenvolvimento protestaram por muitos anos, até a rodada Kennedy (1964), denunciando que o GATT constituía, em essência, um foro de negociações dos países desenvolvidos, que pouca atenção dedicava aos países pobres.

Enquanto os países desenvolvidos viam o GATT como um simples acordo para a liberalização do comércio mundial, os países em desenvolvimento insistiam em atendê-lo como uma agência propulsora do desenvolvimento, a exemplo do que tinha sido proposto com a OIC. Logo, as flagrantes divergências que marcaram todo o período de negociações do modo mais efetivo os países desenvolvidos, principalmente a partir da Rodada Kennedy (1964), e da Conferência das Nações Unidas para o comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), em 1964. Buscavam, a partir de então, mudar o foco de um comércio internacional centrado no mercado para um comércio internacional centrado no desenvolvimento.

O GATT se desenvolveu a partir de encontros de negociações multilaterais. Durante a sua vigência foram realizadas oito rodadas de negociações: Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950), Genebra (1955), Dillon (1960), Kennedy (1964), Tóquio (1973) e Uruguai (1986). As cinco primeiras rodadas trataram, principalmente, das concessões tarifárias e reduções aduaneiras. As três rodadas seguintes trouxeram avanços significativos no tocante às relações internacionais.

Na rodada Kennedy (1964), alguns países da Europa, já integrados, iniciam as negociações como bloco econômico, confrontando a supremacia norte-americana. Na rodada Tóquio (1973), outros acordos ocorreram, dentre eles: antidumping, subsídio, medidas compensatórias, aeronaves, barreiras técnicas, compras governamentais e tratamento diferenciado aos países em desenvolvimento sem necessidade de reciprocidade. Na oitava rodada, no Uruguai, vários tópicos de interesse internacional foram discutidos para formulação de novas regras e instrumentos que estivessem adequados à realidade globalizada, sendo incorporados diversos setores, como, comércio de serviços, transferências de tecnologia, agricultura, têxteis, propriedade intelectual e medidas de investimentos relacionadas ao comércio.

Após as oito rodadas, verificou-se a necessidade de criação de um novo organismo supranacional que comportasse todas as incorporações elencadas e conseguisse, diante dos avanços da tecnologia e da economia mundial, reger as relações comerciais, adaptando-se às evoluções naturais das relações comerciais. Assim, foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), que elabora os fundamentos legais e institucionais ao sistema de comércio multilateral de forma a se adaptar à nova realidade mundial.

A OMC entrou em vigor por meio da Declaração Ministerial de Marraqueche. Esta é considerada, atualmente, o principal órgão internacional de regulamentação comercial. Após a criação da OMC, foi realizado um novo momento de negociação, denominado rodada de Doha, iniciada em novembro de 2001 realizou-se em Doha, no Qatar, no período de 09 a 14 de novembro de 2001, a IV Conferência Ministerial da OMC. Teve como resultado, após intensas negociações, o consenso acerca do lançamento de uma nova rodada de negociações multilaterais. A agenda negociadora proposta era mais ampla do que os elementos discutidos na Rodada Uruguai, sendo considerada como a mais complexa negociação.

3. Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT)

A intenção da conferência de Bretton Woods era criar uma Organização Mundial do Comércio – ITO, International Trade Organization.

Os estados Unidos, um dos maiores interessados na criação dessa organização, elaboraram um projeto a fim de institucionalizar o comércio internacional. Após a elaboração, os Estados Unidos convidaram diversos países a fim de firmarem um Acordo Multilateral do Comércio.

Esse projeto foi então apresentado ao Conselho Econômico e Social das Nações Unidas que, em fevereiro de 1946, decidiu convocar uma Conferência Internacional sobre o Comércio com a finalidade de expandir a produção, a troca e o consumo de mercadorias entre os países⁵.

Na Conferência foi então instituído um Comitê Preparatório para a elaboração do projeto. Esse comitê se reuniu duas vezes. A primeira, em 1946, na cidade de Londres onde se iniciou a redação de um projeto sobre reduções

tarifárias; e a segunda, em 1947, na cidade de Genebra, com a finalidade de celebrar as negociações tarifárias⁶.

Nessa segunda reunião, chegou-se a conclusão de que não havia consenso para criar um Organismo especializado para o Comércio Internacional. Por isso, realizou-se um acordo provisório sobre reduções tarifárias que é o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio, conhecido por sua sigla em inglês: GATT – General Agreement of Tariffs and Trade.

O GATT foi adotado em 30 de outubro de 1948, participando de sua negociação apenas 23 Estados. A partir de então, o GATT passa a reger a ordem econômica mundial na forma de um tratado multilateral, sem ter uma organização especializada para administrá-lo.

Em 1955, foi negociada a criação de uma organização que administrasse o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), era a Organização para Cooperação e Comércio – OTC (Organization for Trade Cooperation). No entanto, a criação dessa Organização também tornou-se infrutífera pela não entrada em vigor do tratado constitutivo⁷.

Vale ressaltar que o GATT não pode ser considerado como uma organização internacional, mas sim como um acordo multilateral que regulamentou o comércio internacional até a criação da OMC, em 1995.

Nesse sentido, são as palavras do doutrinador Celso Albuquerque de Melo: “É interessante observar as relações do GATT com a ONU, vez que ele não é propriamente uma organização especializada da ONU, mas devido às suas relações com esta organização, é incluído entre elas”⁸.

Entre as funções do GATT, vale destacar, a incrementação do comércio internacional, a promoção do pleno emprego e o aumento do padrão de vida, entre outros⁹.

O princípio essencial do GATT é o da não discriminação. Esse princípio contém implícito a aplicação dos princípios da nação mais favorecida e do tratamento nacional.

O princípio da nação mais favorecida consiste, segundo os artigos I e II do próprio tratado constitutivo do GATT, na concessão de vantagens, favores, privilégios ou imunidades entre as diversas partes contratantes do Acordo. Assim, um benefício concedido a uma parte contratante deve ser, por meio desse princípio, estendido às demais partes contratantes.

O princípio do tratamento nacional estabelece que um produto importado de um determinado país não pode sofrer discriminação com relação aos produtos nacionais do país importador.

Segundo Celso Albuquerque de Melo, no GATT, os exportadores e os produtores nacionais, tendo em vista o princípio do tratamento nacional, são

⁶ Idem. P. 5.

⁷ JO, Hee Moon, op. cit., p. 444.

⁸ MELLO, Celso D. Albuquerque, op. cit. P. 89.

⁹ Idem, p. 89.

colocados em pé de igualdade, e complementa: “O conceito de igualdade está no centro da cláusula de tratamento nacional; trata-se de assegurar as condições iguais de concorrência a todos os produtos, seja qual for a sua origem”.

Atualmente, após a instituição da OMC, fica uma pergunta. O que aconteceu com o GATT? Deixou de existir? A resposta é simples. O GATT, por se tratar de um Acordo sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio e não de uma Organização Internacional, foi incorporado a OMC como um tratado sobre o comércio de mercadorias. Obviamente que, conforme será demonstrado, O GATT sofreu diversas atualizações como consequência da Rodada Uruguai.

3.1 O GATT no Ordenamento Jurídico Brasileiro

O Brasil foi um dos poucos países em desenvolvimento signatário do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio, sendo este internalizado no Brasil pela Lei nº 313, de 30 de julho de 1948, publicado no Diário Oficial da União – DOU em 3 de agosto de 1948.

3.2 O GATT e o direcionamento para o Comércio de Mercadorias

Pelo o teor do preâmbulo do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), identifica-se claramente os objetivos, os meios empregados para se alcançar estes objetivos e, também, as finalidades almejadas. Ademais, infere-se que tanto pelo momento histórico, quanto pela redação resultante, que o acordo foi idealizado para contemplar, principalmente, o comércio de mercadorias.

“ACÔRDO GERAL SÔBRE TARIFAS ADUANEIRAS E COMÉRCIO

Os Governos da comunidade da Austrália, do Reino da Bélgica, dos Estados Unidos do Brasil, da Birmânia, do Canadá, do Ceilão, da República do Chile, da República da China, da República de Cuba, dos Estados Unidos da América, da República Francesa, da Índia, do Líbano, do Grão Ducado de Luxemburgo, do reino da Noruega, da Nova Zelândia, do Pakistan, do Reino dos Países-Baixos, da Rodésia do Sul, do Reino-Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, da Síria, da República Tchecoslovaca e da União Sul-Africana;

Reconhecendo que suas relações no domínio comercial e econômico devem ser orientadas no sentido de elevar os padrões de vida, de assegurar o emprego pleno e um alto e sempre crescente nível de rendimento real e de procura efetiva, para a mais ampla exploração dos recursos mundiais e a expansão da produção e das trocas de mercadorias;

Almejando contribuir para a consecução desses objetivos, mediante a conclusão de acordos recíprocos e mutuamente vantajosos, visando à redução substancial das tarifas aduaneiras

e de outras barreiras às permutas comerciais e à eliminação do tratamento discriminatório, em matéria de comércio internacional; Por intermédio de seus representantes, convieram no seguinte”.

3.2.1 Objetivos do GATT

Entende-se que os objetivos do GATT eram desenvolver relações no domínio comercial e econômico orientadas no sentido de:

- a) – elevar os padrões de vida;
- b) – assegurar o emprego pleno;
- c) – um alto e sempre crescente nível de rendimento real;
- d) – procura efetiva, para a mais ampla exploração dos recursos mundiais;
- e) – expansão da produção e das trocas de mercadorias.

3.2.2 Os meios do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e comércio (GATT)

Os meios para se alcançar os objetivos do GATT são a conclusão de acordos recíprocos e mutuamente vantajosos.

3.2.3 As Finalidades do GATT

Considerando que nos objetivos a menção expressa do termo “mercadorias”, seja *in natura* (recursos naturais) ou industrializada (mercadoria propriamente dita), entende-se que, na época, as finalidades do GATT, em matéria de comércio internacional, eram:

- a) – a redução substancial das tarifas aduaneiras;
- b) – a redução substancial de outras barreiras às permutas comerciais;
- c) – eliminação do tratamento discriminatório.

4. Cronologia dos Eventos que resultaram na criação da OMC

1934 – O U.S. Reciprocal Trade Agreements (Lei dos Acordos Recíprocos de Comércio dos Estados Unidos), uma emenda do Tariff Act of 1930 (Lei e Tarifas de 1930) delegava ao presidente dos Estados Unidos o poder de fazer acordos recíprocos para reduzir tarifas. Até 1945, os Estados Unidos tinham feito 32 acordos bilaterais de redução de tarifas.

1944 - Uma conferencia interna de 44 países em Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos, concordou com a criação de um sistema global de divisas estrangeiras e uma taxa fixa, e abriu o caminho para a criação do Fundo Monetário Internacional, do Banco Mundial e do Acordo Geral de Tarifas Aduaneiras e Comércio.

1947 – 30 de outubro: 23 nações concluíram o Protocolo de vigência Provisória do Acordo Geral de Tarifas Aduaneiras e Comércio (geralmente conhecido como GATT), em Genebra, Suíça. A primeira rodada de negociações do GATT também resultou em 122 acordos de redução mútua de tarifas com disposições para o estabelecimento de zonas de livre comércio ou de mercado comum.

1948 – 1 de Janeiro: o acordo do GATT entrou em vigor.

1949 - A segunda rodada do GATT, negociada em Annecy, França, resultou em 5.000 reduções de tarifas.

1950-1951 - A terceira rodada do GATT, negociada em Torquay, Inglaterra, resultou em 8.700 reduções de tarifas.

1956 – A quarta rodada do GATT, em Genebra, resultou em reduções de tarifas aplicáveis de 2,5 bilhões de dólares em negócios.

1960-1962 – A quinta rodada do GATT, negociada em Genebra e conhecida como Rodada Dillon, em homenagem ao chefe da equipe de negociação dos Estados Unidos, o subsecretário de estado Douglas Dillon, resultou em 4.400 reduções de tarifas. Esta foi a primeira vez que a comunidade econômica européia negociou como uma entidade, em nome de cada país membro.

1962 - A Lei de Expansão do Comércio dos Estados Unidos autorizou o presidente a negociar reduções mútuas de tarifas de até 50%, com outros países. A lei também criou o cargo de representante especial para negociações comerciais no Escritório Executivo do Presidente, para chefiar delegações dos Estados Unidos em negociações comerciais, bem como comitês de política comercial que envolvesse vários órgãos do governo.

1963-1967 - A sexta rodada do GATT, conhecida como rodada Kennedy em homenagem ao presidente John F. Kennedy, dos Estados Unidos, tinha como objetivo aumentar as exportações dos Estados Unidos para os países da Comunidade econômica Européia. A rodada Kennedy resultou em reduções de tarifas que variavam de 35 a 40%. Essa rodada resultou em um acordo para o fornecimento de 4,5 milhões de toneladas de trigo por ano, como ajuda aos países mais pobres. Ela resultou no Acordo Antiduping do GATT, estabelecendo as normas para a regulamentação nacional contra a exportação de bens a preços desleais.

1973-1979 - A sétima rodada do GATT, negociada em Genebra e conhecida como a Rodada de Tóquio, resultou em outra grande redução de tarifas. Pela primeira vez o GATT tratou da questão das barreiras não tarifárias, estabeleceu códigos de conduta referentes a tais barreiras e fez pequenas e modestas reduções nas barreiras comerciais na área agrícola. A rodada concedia tratamento preferencial aos países em desenvolvimento.

1974 - A Lei Americana do Comércio de 1974, foi promulgada, com uma disposição que exigia que o presidente determinasse, após a conclusão de acordos futuros, se algum dos principais países industrializados (definidos como sendo o Canadá, a Comunidade Européia e o Japão) havia deixado de fazer concessões “substancialmente equivalentes” às concessões feitas pelos Estados Unidos.

1986-1994 - A oitava rodada do GATT, a Rodada Uruguai, foi iniciada durante uma reunião ministerial em Punta del Este, Uruguai, da qual mais e 125 países participaram. A agenda de negociações incluía a abertura de mercados nas áreas de agricultura e serviços, as restrições aos subsídios e a proteção à propriedade intelectual.

1990 - Prejudicadas pelo fato de não haver acordo entre os Estados Unidos e a Europa no que diz respeito à agricultura, as negociações da Rodada Uruguai

entraram em colapso em uma reunião ministerial em Bruxelas durante a qual elas deveriam ser concluídas. As negociações foram reiniciadas no ano seguinte.

1994 – ABRIL: A rodada Uruguai chegou ao fim com 111 países assinando um acordo em Marrakesh, Marrocos, para criar a Organização Mundial do Comércio OMC, uma sucessora mais poderosa do que o GATT. A rodada tornou possíveis mais reduções não tarifárias. Os membros concordaram em extinguir as restrições à importação de têxteis e artigos de vestuário. A rodada resultou em modestas medidas de abertura de mercado nas áreas de agricultura e serviços e proteção à propriedade intelectual. O mais importante é que ela estabeleceu um sistema de painéis para resolver disputas entre membros da OMC e normas para garantir a observância das decisões dos painéis.

1995 - JANEIRO: A OMC, uma organização intergovernamental com uma base legal mais firme do que a do seu antecessor, começou a funcionar. A OMC é regida por uma série de documentos legais, principalmente o Acordo Geral de Tarifas e Comércio, o Acordo Geral de Comércio e Serviços e o Acordo sobre os Aspectos dos Direitos à Propriedade Intelectual relacionados ao comércio.

5. A Organização Mundial do Comércio (OMC)

A OMC é a instituição que coordena as negociações de regras relacionadas ao comércio internacional e supervisiona a prática de tais normas, segundo Vera thorstensen¹⁰.

Dispõe ela de personalidade jurídica de Direito Internacional, podendo assumir direitos e obrigações distintos daqueles de seus membros.

A OMC tem sua sede em Genebra e como línguas oficiais o espanhol, o francês e o inglês.

A OMC foi criada na Rodada do Uruguai, que resultou num conjunto de compromissos, consubstanciados no Acordo de Marraqueche, envolvendo:

- a) – redução de tarifas;
- b) – aperfeiçoamento dos Acordos de Antidumping e de Subsídios e Medidas compensatórias;
- c) – aprovação dos Acordos de Salvaguardas e Agrícola;
- d) – incorporação do Acordo sobre Têxteis;
- e) – aperfeiçoamento no Acordo Geral (GATT – 1947);
- f) – uma primeira disciplina sobre Serviços, o Acordo Geral sobre o comércio de Serviços (GATs);
- g) – um Acordo sobre Medidas de Investimentos Relacionadas ao Comércio (TRIMs);
- h) – um Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (TRIPs);
- i) – o Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC);

¹⁰ THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. 2ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

j) – o estabelecimento de um Mecanismo de Revisão de Política comercial (TPR); e

k) – o fato de constituir-se como empreendimento único – single undertaking (adere-se a todos os Acordos da OMC simultaneamente).

O sistema OMC contém normas de comportamento e de organização, isto é, normas que conduzem juridicamente à convergência dos Estados singulares para a promoção de propósitos comuns.

Estas normas circunscrevem a competência discricionária das soberanias nacionais e têm por objetivo promover interesses comuns através da expansão da produção e do comércio de bens e serviços. Com efeito, são estabelecidas normas de conduta, determinando limites que não devem ser ultrapassados pelos Estados-Partes na elaboração e aplicação de suas leis internas em matéria de comércio internacional.

Os objetivos da OMC podem ser depreendidos do preâmbulo de seu Acordo Constitutivo. Do preâmbulo consta que os membros reconhecem que suas relações na área do comércio e das atividades econômicas devem ser conduzidas com vistas à melhoria dos padrões de vida, assegurando o pleno emprego e um crescimento amplo e estável do volume de renda real e efetiva. Pretende os membros a expansão da produção e do comércio de bens e serviços, a partir de uma proposta de desenvolvimento sustentável.

Na busca desses objetivos, estão presentes outras metas, como a obtenção, na base da reciprocidade e de vantagens mútuas, de redução substancial de tarifas e de demais obstáculos ao comércio, bem como a eliminação do tratamento discriminatório nas relações comerciais internacionais. O acesso progressivo a mercados é efetivamente uma meta da OMC.

Muito embora a OMC tenha se estruturado sobre uma complexa base de acordo (cerca de 30.000 páginas de documentos), suas regras têm um vértice comum, que dá unidade ao conjunto normativo que a sustenta. Os princípios constituem esse núcleo comum.

Segundo Bhala e Kennedy, no ápice do ordenamento jurídico da OMC estão os seguintes princípios:

- a) – Cláusula da nação mais favorecida;
- b) – O Tratamento Nacional;
- c) – A obrigatoriedade do limite tarifário; e
- d) – A eliminação das restrições quantitativas.

A estes quatro pilares, entende-se conveniente a inclusão da transparência. Malgrado não constitua exatamente um princípio da OMC, o acesso progressivo a mercados é efetivamente uma meta da OMC, com a qual todos os outros princípios se relacionam. O acesso a mercados está na essência do sistema criado pelo GATT e reafirmado pela OMC.

Por protecionismo entende-se medida governamental tomada com vistas a assegurar mercado interno a produtores nacionais, afastando a concorrência externa. Assim, o protecionismo acaba por se contrapor ao livre-cambismo.

Atualmente se fala em neoprotecionismo. O neoprotecionismo difere-se

do protecionismo pelos mecanismos novos de que se utiliza e pela importância que tais instrumentos passaram a adquirir na busca dos mesmos objetivos de proteção. Enquanto os instrumentos clássicos de proteção consistam em tarifas, cotas e subsídios, o neoprotecionismo caracteriza-se pela utilização de formas mais sofisticadas de proteção não-tarifária, ainda que sejam empregadas com o mesmo fim das medidas protecionistas tradicionais.

Embora se possa falar em neoprotecionismo, antigas práticas protecionistas ainda hoje vingam. Assim, protecionismo e neoprotecionismo indicam um mesmo fenômeno.

Por seu turno, controvérsia é todo tipo de conflito efetivo ou potencial entre Estados singulares, instituições internacionais ou particulares, envolvendo divergências sobre a interpretação, aplicação ou cumprimento de regras compromissadas, formais ou costumeiras.

A solução de controvérsias é o mecanismo estabelecido para controlar e arbitrar tais disputas, diante do direito internacional ou de tratados aos quais as partes estejam vinculadas.

Conflitos são inevitáveis em qualquer forma de relação que seja estabelecida entre duas ou mais partes, sendo, portanto, necessário à criação de mecanismos apropriados para que as disputas sejam solucionadas, evitando-se o rompimento do vínculo que une as partes.

Em contraposição ao cenário de acirrada disputa comercial, colocam-se Acordos que buscam abrandar a estratégia protecionista e estabelecer regras e procedimentos de negociação multilateral.

É para evitar unilateralismo de interpretação e conter a autotutela na aplicação de normas através de represálias e retaliações comerciais que foi criado o sistema de solução de controvérsias da OMC. No entanto, cabe registrar que uma característica peculiar da OMC é a possibilidade que dispõe um Estado-Parte de impor sanção pelo descumprimento de decisões, pois o mecanismo de solução de controvérsias da OMC conta com a previsão de que o País vencedor de uma lide demande por compensações ou retire concessões.

O sistema de solução de controvérsia da OMC segue o procedimento estabelecido no ESC, como a seguir:

- a) – Das consultas bilaterais passa-se ao processo de conciliação;
- b) – Não havendo acordo, pleiteia-se a constituição de um painel arbitral, de cuja decisão pode-se recorrer ao Órgão de Apelação para julgamento do caso e fiscalização do cumprimento do relatório aprovado pelo OSC, no qual têm voto todos os Estados-Membros;
- c) – Não havendo o cumprimento da decisão, surge a possibilidade de se negociar compensações ou suspender concessões ao país faltoso, mediante autorização do OSC.

5.1 Estrutura da OMC

As principais características da OMC como instituição internacional inclui a seguinte estrutura:

5.1.1 Conferência Ministerial

Órgão máximo da organização é a conferência Ministerial composta pelos representantes de todos os seus membros, que se reúne, no mínimo, a cada dois anos. Este órgão tem a autoridade para tomar decisões sobre todas as matérias dentro de qualquer um dos Acordos Multilaterais. É composta pelos ministros das Relações Exteriores e ou Ministros de Comércio Externo dos Membros. Desde a criação da OMC já foram realizadas quatro conferências. A primeira, em Singapura, em 1996 fundamentalmente, procedeu ao exame do estado da implementação dos acordos OMC e estabeleceu um programa de trabalho futuro, incluindo a criação de três Grupos de Trabalho para estudar, respectivamente, as incidências mútuas entre o comércio e concorrência, comércio e investimento e comércio e normas laborais. Aprovou ainda um acordo sobre produtos de tecnologias de informação (Acordo ITA).

A segunda reunião realizou-se em Genebra em 1998 e, para além de prosseguir com o exame da implementação, aprovou um programa de trabalho sobre Comércio Eletrônico e recomendou ao Conselho Geral a elaboração e condução de um programa de trabalho preparatório da próxima Conferência Ministerial.

A 3ª Conferência Ministerial realizou-se de 30 de Novembro a 03 de Dezembro de 1999, em Seattle (EUA). Pretendia-se oficializar o início de um novo ciclo de negociações e decidir sobre o seu período de duração, âmbito e modalidades. A reunião traduziu-se num impasse, não tendo sido possível concretizar os seus objetivos, devido a um conjunto de fatores complexos. A Conferência de Seattle foi ainda marcada por uma nova atenção da sociedade civil e das medidas em relação à temática da liberalização do comércio mundial e da globalização.

A 4ª Conferência Ministerial, realizada em Doha, no Qatar, de 09 a 14 de Novembro de 2001, teve como resultado a aprovação de um programa de trabalho que conduzirá à abertura de novas negociações multilaterais em setores como o investimento, a concorrência e o ambiente, assim como o prosseguimento dos trabalhos nos restantes setores. As negociações acordadas, já denominadas de *Doha Development Round*, deverão estar concluídas até 01 de Janeiro de 2005.

A OMC pretende ser a coluna mestra do novo sistema internacional do comércio, que se pretende mais integrado, mais viável, e mais estável, fornecendo as suas bases institucionais e legais.

5.1.2 Conselho Geral

O corpo diretor da OMC é o conselho Geral, composto pelos representantes de todos os seus membros, que deve se pronunciar quando apropriado. É integrado pelos embaixadores que são os representantes permanentes dos membros em Genebra, ou por delegados das missões em Genebra.

5.1.3 Órgão de Solução de Controvérsias

Criado como mecanismo de solução de conflitos na área do comércio, e contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas pela OMC. Prevê uma fase de consultas entre as partes, e se necessário, o estabelecimento de painéis para examinar a questão, e finalmente, quando solicitado, consulta para o Órgão de Apelação. O Órgão de solução de controvérsias é composto pelo próprio conselho geral, que aqui atua em função específica.

5.1.4 Órgão de Revisão de Política Comercial

Criado como mecanismo de se examinar periodicamente as políticas de cada membro da OMC, tem como objetivo confrontar a legislação e a prática comercial dos membros da organização com as regras estabelecidas nos acordos, além de oferecer aos demais membros uma visão global da política seguida por cada membro, dentro do princípio da transparência. É integrado pelos delegados das missões dos membros em Genebra, ou por integrantes dos governos dos membros.

5.1.5 Conselhos para Bens, serviços e propriedade Intelectual

Foram criados três conselhos para acompanhar a implementação das regras negociadas em cada uma das áreas que resultaram da Rodada Uruguai: Conselho sobre o comércio de bens, conselho sobre o comércio de serviços e o Conselho sobre os Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio. Geralmente têm assento nesses conselhos os delegados dos membros residentes em Genebra, ou integrantes de seus governos enviados especialmente para as reuniões.

5.1.6 Comitês

As atividades da OMC se desenvolvem através de cerca de 30 comitês ou grupos de trabalho, subordinados aos Conselhos, onde têm assento os delegados dos membros, normalmente delegados residentes em Genebra, e técnicos dos ministérios enviados especialmente para as reuniões de cada Comitê.

5.1.7 Outros Órgãos

A conferência Ministerial pode criar entidades subordinadas ou novos comitês. Assim foram estabelecidos três comitês durante a Rodada Uruguai: Comércio de Desenvolvimento, Restrições por Motivo de Balanço de Pagamento, Orçamento, Finanças e Administração. Em 1994, em Marrakesh, foi decidida a criação do Comitê sobre Comércio e Meio Ambiente. Em 1996, foi criado o Comitê sobre acordos regionais, em 1996 na conferência ministerial de Cingapura, foram criados três grupos de trabalho sobre investimentos, Concorrência e transparência em compras governamentais.

Em 1998, na conferência ministerial em genebra, foram introduzidas duas novas áreas para análise, uma a respeito do comércio eletrônico, sob res-

ponsabilidade do conselho geral, e outra relativa à facilitação de comércio dentro das atividades do conselho sobre o Comércio de Bens.

5.1.8 Secretariado

A OMC tem o apoio de um secretariado, chefiado por um diretor Geral designado pela Conferência Ministerial, e vários vice-diretores. O Corpo técnico da OMC é composto atualmente por cerca de 630 técnicos. O Diretor Geral e o Secretariado têm responsabilidades de caráter internacional, não devendo pedir nem receber instruções de qualquer governo ou outra entidade externa a OMC.

5.2 Objetivos da OMC

O escopo da OMC é administrar a implantação de acordos comerciais multilaterais na área de comércio internacional, servir de foro para tais negociações, administrar um sistema de regras e procedimentos relativos à solução de controvérsias comerciais que não está limitado aos países membros (qualquer país pode ingressar em um painel, buscando a solução de desentendimentos comerciais e/ou decisões sobre utilização e implementação das regras de comércio) e administrar o mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais. As negociações no âmbito da OMC seguem o princípio do *single undertaking* – “compromisso único” –, que obriga todos os membros a concordarem com todos os temas negociados, impedindo que os países escolham apenas os acordos de seus interesses.

Destaca-se sua função de tribunal de disputas comerciais. Antes da OMC, a solução dos conflitos não possuía uma cláusula de obrigatoriedade de cumprimento, capaz de impor as decisões tomadas pelo órgão de julgamento. Este problema foi resolvido com a criação do Órgão de Solução de Controvérsias. Se antes a estratégia dos perdedores era “bloquear” o consenso para implementar as decisões tomadas pelos participantes do painel, tal idéia passou a ser impossível com o novo mecanismo implantado pela OMC, no qual o vencedor pode solicitar a aplicação de medidas de retaliação ao perdedor caso ele não implemente a decisão do painel.

5.3 Funções da OMC

- a) – Administrar acordos de comércio da OMC;
- b) – Ser um fórum para negociações de comércio;
- c) – Monitorizar políticas de comércio nacionais;
- d) – fornecer assistência técnica e treino aos países em vias de desenvolvimento; e
- e) – Cooperar com outras organizações internacionais.

Uma das mais importantes funções é o estabelecimento de disputas, já que é aí que está o poder da OMC. Qualquer país pode apresentar uma queixa contra outro país e, se ganhar, fica com o direito de aplicar sanções econômicas contra esse país.

O Corpo de Estabelecimento de Disputas permite a um país desafiar e

retaliar (com sanções econômicas) contra um país que está a impor uma barreira ao comércio que é vista como ilegal aos olhos da OMC. Uma barreira ilegal ao comércio pode ser, por exemplo, a discriminação contra um produto na área dos seus meios de produção (por exemplo, utilizando trabalho infantil) ou contra o próprio produto (por exemplo, um que possa colocar riscos à saúde). Isto são os chamados Métodos de Processamento de Produtos (PPMs).

Para ativar o mecanismo de estabelecimento de disputas, um país tem que apresentar uma queixa contra outro país. Esta queixa vai então ser considerada por um painel de três burocratas não eleitos, que examinam o caso em encontros secretos e fechados. Após a decisão, um país pode decidir levar o caso a recurso, mas após isso a decisão é final.

É argumentado que as regras para estabelecimento de disputas fornecem um “campo de jogo nivelado” para todos os membros da OMC e que fornecem a estrutura sobre a qual todo o sistema multilateral de comércio assenta. No entanto, o conceito da OMC de “campo de jogo nivelado” é muito tendencioso na sua proteção aos países mais poderosos. Para avançar com a metáfora, pode ser um “campo de jogo nivelado”, mas alguns jogadores têm acesso a vestuário de proteção, a drogas para aumentar a massa muscular e ao maior orçamento de treino imaginável. A realidade do mecanismo de estabelecimento de disputas é que facilita um maior domínio econômico dos países mais poderosos. Isto acontece porque cria regras que permitem sanções econômicas que, na prática, apenas podem ser efetivas quando usadas por uma nação mais poderosa contra uma menos poderosa, uma vez que o poder das sanções econômicas requer algum grau de dependência para ser uma ameaça credível a um país.

5.4 Princípios da Organização Mundial do comércio (OMC)

O comércio sem discriminação, que se desdobra na cláusula da nação mais favorecida e no princípio do tratamento nacional, é o núcleo do sistema multilateral de comércio estabelecido pelo GATT (1947) e confirmado pela OMC.

5.4.1 Cláusula da nação mais favorecida

Observa Jackson que o mecanismo dessa cláusula remonta ao século XII, muito embora se tenha tornada conhecida a partir do século XVII, particularmente nos tratados de amizade, navegação e comércio.

A cláusula, presente no GATT em 1947 é restabelecida na OMC por meio do:

- a) – GATT-1994 (artigo I), quanto ao comércio de bens;
- b) – GATs (artigo II), relativamente ao comércio de serviços;
- c) – TRIPs (artigo IV), com relação à proteção de propriedade intelectual.

Segundo este princípio, uma vantagem comercial concedida a qualquer Estado-Parte da OMC deve imediatamente ser estendida a todos os outros membros da Organização. Assim, evita-se a discriminação em relação a produtos oriundos de um ou país, promovendo um tratamento isonômico entre Estados

distintos. Adianta-se, por ora, que o tratamento diferenciado é admitido quando os produtos tiverem características distintas.

Cumprе ressaltar que, a aplicação da regra da nação mais favorecida por vezes encontra dificuldades em razão do conceito de similaridade. Os acordos da OMC não definem o conteúdo do que seja produto similar, tampouco define critérios que viabilizem sua identificação. A lacuna neste aspecto motivou a manifestação dos sistemas de solução de controvérsias do GATT e da OMC por várias vezes (ex: controvérsia envolvendo Brasil e Canadá sobre os aviões produzidos pela Embraer no Brasil e pela Bombardier no Canadá).

5.4.2 Princípio do Tratamento Nacional

Se, por um lado, presta-se a cláusula da nação mais favorecida a exigir tratamento isonômico entre produtos similares de países diferentes, o princípio do tratamento nacional, por outro, determina a equivalência de tratamento entre o produto importado e o produto nacional similar.

Cumprе ressaltar que, a aplicação da regra da nação mais favorecida por vezes encontra dificuldades em razão do conceito de similaridade. Os acordos da OMC não definem o conteúdo do que seja produto similar, tampouco define critérios que viabilizem sua identificação.

O princípio do tratamento nacional condena a discriminação entre o nacional e o estrangeiro. Assim, bens estrangeiros, uma vez cumpridos os requisitos para a sua importação, devem receber o mesmo tratamento dos produtos domésticos em relação ao regime tributário, administrativo ou de qualquer outra natureza (GATT-1994, artigo III).

Este princípio, mais do que a cláusula da nação mais favorecida, está na raiz de práticas protecionistas. Impor maior rigor à importação de bens em relação aos quais exista um produto nacional similar, com vistas a garantir mercado ao produto interno, coincide com a própria noção de protecionismo.

As barreiras técnicas, por exemplo, podem ser utilizadas como forma velada de se contrariar o princípio do tratamento nacional. Aparentemente neutras, as exigências técnicas impostas para a importação de determinados produtos servem por vezes como mecanismo protecionista. O mesmo certamente se aplica às barreiras sanitárias e fitossanitárias. Ou seja, com as profundas reduções tarifárias de importação desde 1947, associadas à disciplina rígidas no uso de restrições quantitativas, o uso de barreiras não-tarifárias provou-se irresistivelmente tentador para alguns membros da OMC com inclinações protecionistas.

5.4.3 Obrigatoriedade do Limite Tarifário

O respeito a um limite na imposição de tarifas para a importação deste, por óbvio, na base de qualquer processo de liberalização comercial, uma vez que as tarifas são historicamente os instrumentos de regulação de políticas comerciais mais utilizadas pelos Estados.

5.4.4 Eliminação das Restrições Quantitativas

Restrições quantitativas seria a prática de Países imporem limites à quantidade na importação de um determinado produto.

A preocupação em evitar restrições quantitativas na imposição de bens está atualmente expressa no artigo XI do GATT-1994. Há três exceções importantes a garantirem a utilização de restrições quantitativas ao comércio internacional:

- a) – Produtos agrícolas;
- b) – Cotas temporárias empregadas para correção de balanço de pagamentos; e
- c) – Cotas impostas como medidas de salvaguarda.

5.5 Processo Decisório da OMC

O Processo decisório da OMC segue a prática do GATT, ou seja, por consenso, isto é, quando nenhum dos membros presentes formalmente objetivar a decisão proposta. Quando a decisão não puder ser tomada por consenso, pode ser tomada por votação. Se for o caso, quando em votação das reuniões da Conferência de Ministros e do Conselho Geral, cada membro tem um voto. Decisões por voto são tomadas por maioria, ou conforme estabelecido nos Acordos.

Decisões por maioria são previstas nas seguintes circunstâncias: nos casos de interpretação das medidas previstas nos acordos, com maioria de 3% dos votos; nos casos de pedidos de derrogações temporárias de obrigações por parte de um membro, com maioria de 3/4, nos casos de modificações dos acordos, com maioria de 2/3. No entanto, modificações no próprio acordo sobre a OMC e sobre o processo decisório exigem a aceitação de todos os membros por consenso.

Apesar de estar prevista a decisão por voto, a prática do consenso passou a ser uma tradição sempre preservada na organização. Existem críticas a tal prática, uma vez que ela obriga a instituição a caminhar sempre baseada no mínimo denominador comum dentre os interesses de mais de uma centena de membros. Diante de posições ainda em fase de debates, era prática do GATT, e agora é prática da OMC, os presidentes dos comitês ou conselhos encerrarem algum item da agenda mais controvertido, declarando que o comitê ou conselho toma nota das declarações que constarão das minutas das reuniões.

No entanto, a história do GATT e agora da OMC, permite visualizar a formação de grupos de interesses variados que agrupam, na maioria das vezes, países desenvolvidos contra países em desenvolvimento, mas também de grupos que agregam membros de diversos níveis de desenvolvimento, pôr que são exportadores de certos produtos em comum, como é o caso de produtos agrícolas. Muitas vezes, a posição de bloqueio sistemático de um membro é usada como poder de barganha para a obtenção de apoio em pontos diversos, mas de grande interesse para o membro reticente.

O dia a dia da instituição não é regido por uma geometria fixa de defesa de interesses entre membros desenvolvidos e em desenvolvimentos, nem de

exportadores e importadores de determinados produtos, mas através de uma geometria variável, que é dita por interesses comuns sobre pontos específicos da agenda.

5.6 Reuniões dos Conselhos e dos Comitês da OMC

O ritmo de trabalho da OMC é intenso. Anualmente são realizadas cerca de 1800 reuniões dos comitês e conselhos, dentre reuniões formais e informais. Nas reuniões formais, a grande maioria dos membros se faz representar, e cada delegado é tratado como representante formal de seu país. As declarações de cada delegado são traduzidas simultaneamente para três línguas oficiais da OMC e, posteriormente, transcritas em forma de minutas, que são transformadas em documentos legais da OMC.

A necessidade de se buscar o consenso entre os membros, no entanto, criou a prática de se chamar às partes mais interessadas para reuniões informais, onde não existem gravações, nem transcrição de minutas. Nessas reuniões, os delegados discutem mais abertamente suas posições e a partir do melhor entendimento dos limites que podem ser atingidos, uma solução de consenso é conseguida. Com o estabelecimento dessa política, os contatos e trocas de idéias entre os delegados assumem grande importância. Isso explica a grande movimentação no salão do café da OMC e nos restaurantes de Genebra na hora do almoço.

No caso de negociações dentro do Conselho Geral, e para desbloquear temas sensíveis, o Diretor Geral costuma chamar um número reduzido de embaixadores para encontros informais, que ficaram conhecidos como reuniões do “Green Room”, nome derivado da cor das paredes da sala de reuniões do gabinete do diretor, as conclusões são depois transmitidas aos demais membros.

6. O Comércio Internacional de Mercadorias e a Questão Aduaneira após o GATT

Antes de adentrar no tratamento de questões aduaneiras no âmbito do GATT, é necessário se esclarecer o que são os direitos aduaneiros de um país. Estes consistem na possibilidade de um Estado nacional fazer incidir tributos sobre bens que transpõem às fronteiras do território nacional, no ato de entrada ou da saída. Por conseguinte, duas categorias de direitos devem ser destacadas:

a) – direitos de exportação: são tributos cobrados sobre bens que saem do território nacional;

b) – direitos de importação: são tributos cobrados sobre bens que entram no território nacional.

É oportuno registrar que haveria ainda, uma terceira categoria, a dos direitos de trânsito, hoje praticamente abolidos, os quais seriam cobrados sobre bens (em geral mercadorias) provenientes do exterior e que entrassem no território nacional, com destino a um terceiro país.

Entende-se que há 03 razões principais para a efetivação de direitos aduaneiros por parte de um país. O primeiro seria simplesmente para a obtenção de novas fontes de receitas para o Estado nacional. A aplicação de tributos é

efetuada em função da renda aduaneira que possam proporcionar.

Um segundo motivo seria a necessidade de equilibrar a balança de pagamentos internacionais. O surgimento de um déficit eventual nesse balanço não deverá constituir um motivo de preocupação para o país. Porém, quando os déficits se tornam constantes, assumindo um caráter prejudicial para a economia do país, torna-se imperiosa a adoção de medidas que possam contribuir para estabelecer o equilíbrio do balanço, através de uma diminuição do volume de operações que impliquem dispêndio de divisas. Além das medidas de ordem cambial, o governo poderá utilizar os direitos aduaneiros, estipulando altos tributos para a importação de artigos supérfluos, com vistas a promover ou desestimular a importação destes.

O terceiro e último motivo apontado se relaciona à proteção às indústrias nacionais incipientes. Mediante a elaboração prévia de um plano de desenvolvimento nacional são especificados os setores produtivos que devam merecer proteção especial, face à concorrência de produtos similares estrangeiros.

É importante destacar que em relação aos direitos aduaneiros de exportação, tem-se como um dos objetivos do GATT a procura efetiva, para a mais ampla exploração dos recursos mundiais. Logo, entende-se que não deve haver a tributação excessiva de bens que saem do território nacional. Em geral, aplicam-se os direitos aduaneiros de exportação a bens considerados primários, como por exemplo, ferro, cobre, bauxita (alumínio), grãos (arroz, soja, trigo) dentre outros.

No que tange aos direitos de importação, tem-se que estes implicam no aumento dos preços de bens importados, com evidentes reflexos sobre o nível de vida da população do país. Elevados tributos de importação implicam no aumento do preço final dos bens, favorecendo os bens de fabricação interna.

Em geral, há duas maneiras de se fixar os tributos de importação:

a) – Específica: determinada pelas características físicas dos bens, pelas suas quantidades, peso, medidas e etc. Não é levado em consideração o valor declarado do bem. É um valor fixado/tabelado a priori.

b) – *Ad valorem*: determinada pelo valor declarado dos bens importados, em geral sob a forma de percentual sobre o valor.

Cada uma das maneiras de tributação apresenta vantagens e desvantagens, ficando, assim, a opção por um determinado tipo na dependência de circunstâncias peculiares a cada país.

No artigo LIL do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e comércio, claramente se identifica à menção aos direitos aduaneiros.

Parte II

Artigo LIL

Tratamento Nacional em Matéria de Impostos e de Regulamentação Internos

1. Os produtos de qualquer Parte Contratante importados

no território de outra Parte contratante serão isentos da parte dos tributos e outras imposições internas de qualquer natureza que excedam aos aplicados, direta ou indiretamente, a produtos similares de origem nacional. Além disto, nos casos em que não houver no território importador produção substancial de produto similar de origem nacional, nenhuma Parte Contratante aplicará tributos internos novos ou mais elevados sobre os produtos de outras Partes Contratantes com o fim de conceder proteção à produção de produtos, diretamente competidores ou substitutos, não taxados de maneira semelhante; os tributos internos dessa natureza, existentes, serão objeto de negociação para a sua redução ou eliminação.

2. Os produtos originários de qualquer Parte Contratante importados no território de qualquer outra Parte Contratante gozarão de tratamento não menos favorável que a concedida a produtos similares de origem nacional no que concerne a todas as leis, regulamentos e exigências que afetem a sua venda, colocação no mercado, compra, transporte, distribuição ou uso no mercado interno. As disposições deste parágrafo não impedirão a aplicação das taxas diferenciais de transportes, baseadas exclusivamente na utilização econômica dos meios de transporte e não na origem de produtos.

3. Na aplicação dos princípios do parágrafo 2º deste artigo as regulamentações quantitativas internas, relativas à mistura, transformação e uso dos produtos em determinadas quantidades ou proporções, as partes contratantes observarão as disposições seguintes:

a) – não será baixada nenhuma regulamentação que, formal ou efetivamente exija que qualquer quantidade ou determinada proporção do produto a que a regulamentação se aplicar deva proceder de fontes nacionais;

b) – Nenhuma Parte Contratante, formal ou efetivamente, restringirá a mistura, transformação ou uso de um produto de que não houver produção nacional de importância, a fim de proteger a produção nacional de um produto diretamente concorrente ou substituto.

4. As disposições do parágrafo 3º deste artigo não se aplicarão a:

a) – qualquer medida de controle quantitativa interno, vigente no território de qualquer das Partes Contratantes a 1 de julho de 1939 ou a 10 de abril de 1947, à escolha da referida Parte Contratante, com a condição de que qualquer medida dessa natureza, que estiver em oposição às disposições do parágrafo 3º deste artigo, não será modificada em detrimento das importações e ficará sujeita a negociações visando à sua limitação, afrouxamento ou eliminação.

b) – qualquer regulamentação interna referente a filmes cinematográficos e de acordo com as disposições do artigo IV.

5. As disposições deste artigo não se aplicarão à compra pelos órgãos governamentais ou por sua conta de produtos destinados ao seu uso, e não à referida ou ao uso na produção de mercadorias destinadas à venda. Também provenientes de arrecadação de taxas e imposições interiores, e os subsídios efetuados através das compras de produtos nacionais pelos órgãos governamentais ou por sua conta.

7. Principais diferenças entre o GATT e a OMC

	GATT	OMC
1	O GATT foi criado em 1947 no processo de discussão da Carta de Havana, deveria ser um instrumento provisório, precário, para atender um mínimo de necessidades. Deveria vigor enquanto não fosse constituída a OIC.	A OMC foi criada em 1995 na Rodada do Uruguai.
2	A Carta de Havana nunca saiu do papel, por falta de ratificações, e o GATT acabou sendo o instrumento regulatório do comércio internacional de 1948 até meados da década de 1990.	A OMC consolidou o princípio do <i>single undertaking</i> , pelo qual somente podem ser membros da OMC os participantes que aceitem todos os acordos como um conjunto indissociável.
3	Na década de 80 os Estados Unidos foram denunciados pela primeira vez, como o maior violador das normas do GATT e o principal responsável por práticas comerciais não eqüitativas.	A OMC se constitui como um foro para a continuação do processo de negociações na área do comércio, visando sempre uma maior liberalização do comércio de bens e serviços, além de espaço para temas relacionados, tais como: meio ambiente, investimentos, concorrência, facilitação de comércio, comércio eletrônico e cláusulas sociais.
4	O principal objetivo do GATT era a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso o mais eqüitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio.	A estrutura legal da OMC engloba as regras estabelecidas pelo GATT.

5	As disposições do GATT relativas ao tratamento da nação mais favorecida apenas surtirão efeito quando aceitas por todos os membros.	A OMC toma decisões por consenso, isto é, quando nenhum país membro se opõe formalmente a uma decisão. Se o consenso não é possível, a decisão é tomada por maioria, em votação na qual cada país terá um voto.
		As solicitações de isenção temporária apresentada por país membro a respeito das obrigações impostas pela OMC requerem, para sua aceitação, de maioria de três quartos (Acordos sobre a OMC, Artigo IX, 2).

8. Análise comparativa entre o sistema GATT e o sistema OMC

	GATT	OMC
1	Era um acordo multilateral, de caráter provisório e sem base institucional, com uma pequena secretaria associada.	É uma organização permanente, com personalidade jurídica própria e com o mesmo status do Banco Mundial e do FMI.
2	Nunca teve o poder suficiente para impedir que seus signatários se desviassem por caminhos protecionistas.	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.
3	Os signatários do GATT eram chamados de partes contratantes.	Os signatários da OMC são denominados de membros.
4	As normas do GATT restringiam-se ao intercâmbio de mercadorias.	As normas da OMC cobrem comércio de bens, serviços e propriedade intelectual relacionados com o comércio.
5	O GATT possuía muitos acordos de caráter plurilateral. Os chamados códigos, dado que muitas das regras não foram subscritas por todos os países.	Na OMC os acordos são praticamente todos multilaterais, ou seja, subscritos integralmente pelos membros.

6	Após a assinatura do GATT houve grandes progressos na implantação do livre comércio, em 1947 as tarifas dos países desenvolvidos sobre os produtos manufaturados eram em torno de 40% e no ano de 2000, essa média era de menos de 4%.	A OMC visa à promoção e a regulação do comércio entre as nações, com a surpreendente expansão do comércio internacional. Com sua criação o comércio internacional passou a contar com um foro permanente para discussão, negociação e solução de controvérsias, visando à liberalização das relações comerciais o que, antes de sua criação, limitava-se as rodadas do GATT.
---	--	---

9. A Cláusula social no Âmbito da OMC

Nos dias atuais, vem sendo encarado pela sociedade, um dos temas mais contestados nas negociações da Organização Mundial do Comércio – OMC: a adoção de uma cláusula social em seus tratados.

Este fato conjectura o quanto o fator globalização e o comércio mundial modificam o mundo.

De acordo com Roberto Bortoli¹¹ (2002), o comércio internacional pode até mesmo ser comparado a uma guerra, justamente pelo importante vínculo que existe entre as nações.

A cláusula social é, resumidamente, uma tentativa de enfraquecer as implicações das inconveniências advindas da alta competitividade dos sistemas capitalistas, atribuindo o respeito às questões relacionadas aos direitos e condições básicas dos trabalhadores, que de outra maneira, estariam entregues a uma incontrolável exploração.

Dessa forma, com a implantação de uma cláusula social, a determinação de padrões de trabalho, capazes de assegurar uma sobrevivência minimamente digna ao trabalhador seriam inseridos nos tratados comerciais.

De acordo com Alexander Hamilton, primeiro secretário do Departamento do Tesouro dos Estados Unidos, a economia não era considerada uma realidade individual, inalterável aos objetivos políticos de ordem geral. O objetivo de construção do Estado se aplicaria também aos interesses privados, subordinando estes às metas determinadas pelo governo.

Lafer (1998), faz uma controvérsia ao tema:

“... nele se mesclam preocupações com a □ concorrência desleal□; respostas políticas à agenda da opinião pública ao problema muito mais complexo de desemprego estrutural nos países desenvolvidos, por força da lógica de uma economia globalizada; sensibilidades éticas em matéria de direitos humanos, hoje prevaletentes no campo dos valores em escala

¹¹ BORTOLI, Roberto Covolo. Globalização, Novas Tecnologias e seus Impactos no Direito do Trabalho. São Paulo, 2002.

mundial, e fundamentados receios de que tudo isso se converta em novas formas de protecionismo, prejudiciais aos países em desenvolvimento”.

De acordo com Amaral Júnior¹² (2002), esta ligação existente entre os direitos trabalhistas e o comércio abrange, pelo menos, quatro aspectos principais: a preocupação com as práticas desleais de comércio, a busca de soluções que reduzam os níveis de desemprego nas economias que sofrem as consequências do processo de globalização, a expansão do desconforto ético e moral com a violação dos direitos humanos e o temor de que tais argumentos favorecerão o protecionismo, afetando as exportações dos países em desenvolvimento.

A cláusula social, de acordo com os autores acima citados, pode ser empregada com o intuito de esconder os objetivos protecionistas, como o de suavizar os elevados índices de desemprego encontrados nos países desenvolvidos. Esta justificativa é utilizada pelos países que não apóiam a cláusula. Mas, para seus defensores, no entanto, a adoção de uma cláusula social nos tratados comerciais ajudaria a melhorar as condições de trabalho em todo o mundo.

O tema da cláusula social é muito repercutido no ambiente internacional, por isso, não configura nenhuma novidade para seus estudiosos. Ela surge por meio da sobreposição que existe entre o comércio internacional e os direitos humanos. Estes dois assuntos já eram relacionados desde o século XIX com a proibição do tráfico negreiro e a luta pela extinção do trabalho escravo. Outros exemplos são o Tratado de Versalhes, de 1919 e a Carta de Havana, de 1948. O primeiro foi estabelecido com o objetivo de desenvolver esforços para garantir condições justas e humanas de trabalho na produção de bens destinados ao comércio internacional, e o segundo, previa padrões justos de trabalho, objetivando a melhoria de salários e das condições de trabalho.

A polêmica a respeito da cláusula social também consta na história da OMC. Os Estados Unidos fizeram uma tentativa de incluí-la, mas não obtiveram sucesso, no *General Agreement on Trade and Tariffs* – GATT, instituição que originou a OMC. Em 1979, ano em que ocorria a Rodada Tóquio, foi indicada a adoção de um programa de direitos trabalhistas e, em 1983, novamente outra proposta para adoção de uma cláusula relacionada aos direitos trabalhistas. Mas, nem todas as tentativas deram errado. O *Caribbean Basin Economic Recovery Act* pratica a isenção tributária de vários produtos originados na região caribenha ao custeamento de um núcleo básico de direitos trabalhistas naqueles Estados, que objetiva, independente da participação dos associados em negociações coletivas, a proibição ao trabalho forçado e ao uso abusivo de mão-de-obra infantil.

O *Tariff and Trade Act* de 1984 implantou em conjunto aos requisitos para a permissão de benefícios fiscais a produtos de países em fase de desenvolvimento do *Generalized System of Preferences*, os direitos trabalhistas reconhecidos internacionalmente. Outro exemplo é o *North American Agreement on Labour Corporation*, que obriga os países que fazem parte do *North America*

¹² AMARAL JÚNIOR, Alberto do. *O MERCOSUL e a Integração Americana*, In Amaral Júnior Alberto do (coord.), *A OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

Free Trade Agreement – NAFTA a exercer os direitos trabalhistas sob pena de serem aplicadas medidas repressivas de caráter comerciais.

Na Organização Mundial do Comércio, a cláusula social foi agente de dois *non papers* que ocorreram nos Estados Unidos e na Noruega.

De acordo com José Pastore¹³ (2001), existem três questões principais relacionadas ao tema:

“1) - Como impor regras internacionais a leis nacionais no campo de trabalho?

2) – Quais os fundamentos técnicos para adotar as regras dos países mais desenvolvidos como *Standards* para os países menos desenvolvidos?

3) – Qual é o órgão que tem a reputação necessária para fazer uma intervenção internacional e garantir que capital e trabalho conviverão em um ambiente harmônico em todo o planeta?”.

Os Estados Unidos já está a algum tempo tentando incluir a temática dos padrões trabalhistas nos tratados de comércio internacional. Eles tentaram, sem sucesso, inseri-lo na agenda de negociações da Rodada Uruguai, que deu origem à OMC, e fizeram uso de boa parte de sua grandeza política para convencer os países contrários ao tema. Um exemplo deste fato político é o relatório da Comissão Brandt, de 1980, concluindo que o respeito aos direitos trabalhistas reconhecidos internacionalmente conseguiria ampliar o comércio e com isto, incentivaria também a economia.

Além disso, o interesse nestes direitos tem sido levado em consideração quando o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento concedem empréstimos. Porém, o tema não foi objeto oficial em nenhuma rodada multilateral da OMC.

Dois *non papers* foram expostos com o objetivo de implantação da cláusula social, um nos Estados Unidos e o outro na Noruega. Na opinião dos americanos, deveria ser criado um Grupo de Trabalho que fiscalizasse os padrões trabalhistas fundamentais – chamados de *core-obligations* – que são o direito à livre associação, o direito de organizar e reivindicar coletivamente, a proibição de trabalho forçado, a eliminação de formas exploratórias de trabalho infantil e não-discriminação em empregos ou ocupação. Para os noruegueses, de acordo com Lafer (1998), deveria prevalecer um diálogo sobre os meios para elevação dos padrões trabalhistas em nível mundial e como o comércio poderia contribuir para essa finalidade.

Os cinco padrões trabalhistas fundamentais, que são liberdade de organização sindical, direito de negociação coletiva, proibição de trabalho forçado e infantil e da discriminação de gênero e raça no mercado de trabalho, são assim denominados por sete convenções da Organização Internacional do Trabalho – OIT, respectivamente as de número 87, 98, 29, 105, 138, 100 e 111.

A cláusula social possui a característica de poder ser aplicada tanto de forma negativa quanto positiva. Na forma negativa, ela preveria a aplicação

¹³ PASTORE, José. *A Evolução do Trabalho Humano: Leituras em Relações do Trabalho*. São Paulo: LTr, 2001.

de sanções represarias ao país que não respeitasse as condições mínimas apresentadas; e na forma positiva, ela ajudaria os países que a cumprissem, favorecendo-os de alguma maneira no comércio internacional.

Contudo, a OMC não se considera o local mais adequado para este tipo de discussão, muito menos responsável pela aplicação na realidade. Na primeira Conferência Ministerial da OMC em Cingapura, em 1996, quando o tema foi levantado pela primeira vez em seu âmbito, os Ministros emitiram a seguinte resolução:

Renovamos nosso compromisso de respeitar as normas de trabalho fundamentais internacionalmente reconhecidas, sendo a Organização Internacional do Trabalho o organismo competente para estabelecer essas normas e ocupar-se das mesmas. Consideramos que o crescimento e o desenvolvimento econômico impulsionados pelo crescimento do comércio e a maior liberalização comercial contribuirão para a promoção dessas normas. Rejeitamos a utilização de padrões trabalhistas para propósitos protecionistas, e acordamos que a vantagem comparativa de alguns países, especialmente os países em desenvolvimento que mantêm salários baixos, não deve de maneira alguma ser posta em questão. Sobre este tema, os secretários da OMC e da OIT continuarão a colaborar mutuamente. (TRADE AND LABOUR STANDARDS)

No discurso à *International Confederation of Free Trade Unions*, o então Diretor-Geral da OMC, Mike Moore, prestes a abertura da Terceira Conferência Ministerial em Seattle, afirmou serem todos os países membros da organização responsáveis pela Declaração de Cingapura, de 1996, comprometendo-se, portanto, a respeitar os padrões mínimos de direitos trabalhistas estabelecidos pela OIT e encontrados tanto em suas convenções como na Declaração de Princípios e Direitos Trabalhistas Fundamentais, de 1998, à qual se deve adicionar a proibição ao trabalho infantil. Além disso, eles também são signatários da Declaração Universal dos Direitos do Homem da Organização das Nações Unidas – ONU.

Através desta, foi estabelecido que os direitos humanos, dentre os quais os direitos trabalhistas fazem parte, não são propriedade de um determinado povo ou nação, mas de toda a raça humana. Dessa forma, Moore reafirma: “não são direitos americanos ou europeus, mas direitos humanos”.

A OMC, em seu comunicado à imprensa sobre “Comércio e Padrões Trabalhistas”, confirma ser a OIT o principal órgão responsável por esta temática e seu trabalho acerca dele ser de mera razão complementar ao da última. Ainda, enumera quatro fundamentos sobre os quais o debate deve ser realizado:

1) - todos os países membros da OMC se opõem às práticas abusivas de trabalho, como pode se depreender de sua assinatura da Declaração dos Direitos Humanos da ONU;

2) – a OIT é o órgão internacional primariamente responsável por questões trabalhistas;

3) - sanções comerciais de caráter retaliatório não devem ser utilizadas na solução de disputas sobre padrões trabalhistas, e

4) - os países membros concordam que a vantagem comparativa de alguns países advinda dos baixos salários neles praticados não deve ser comprometida.

Os países desenvolvidos são os principais a apoiarem esta proposta, cujo líder é os Estados Unidos. Para eles, a existente oferta de mão-de-obra a preços mais baixos nos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, e principalmente o uso nestes de mão-de-obra infantil, seria a principal causa do desemprego dos trabalhadores menos qualificados em seus países, conseqüentemente aumentando a desigualdade econômica entre suas classes sociais.

Este seria, para Lafer (1998), o “dumping social”. De acordo com esta tese, a vantagem surgida devido ao baixo custo da mão-de-obra, poderia desarmonizar o sistema internacional, desqualificando-o, e com isto, necessitando de medidas urgentes de correção.

Os Estados Unidos persistem em estar incluindo o tema dos padrões trabalhistas no âmbito da OMC, fazendo surgir nesta, talvez, um perigoso precedente. Com a inclusão da cláusula social na agenda de negociações, se inauguraria o caráter multifuncional da organização, que passaria a poder discutir temas que não só o do comércio internacional. A posição americana é apoiada por seu sistema legislativo. De acordo com Rocha (2000), a Seção 5 da Resolução Simultânea do Congresso Norte Americano diz que os representantes americanos na OMC devem “instruir procedimentos claros para a inserção de padrões de trabalho a serem observados pelos países membros da OMC”.

A Organização Mundial do Comércio é um dos fóruns mais influentes atualmente e por ser considerada a mais moderna das grandes instituições internacionais, é a que possui uma matriz organizacional mais adaptada à realidade que objetiva. Além disso, ela constitui o terceiro pilar do sistema internacional como concebido na Conferência Monetária e Financeira das Nações Unidas, realizada em Bretton-Woods em 1944, ao lado do Fundo Monetário Internacional - FMI e do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento - BIRD, cabendo a ela zelar pelo bom funcionamento do comércio internacional.

Além disso, de acordo com o artigo XX do GATT 1994, em algumas questões, a economia deve ser deixada em segundo plano quando se trata de casos que interfiram na moralidade pública e na proteção à vida humana.

Une-se a este artigo, o preâmbulo do tratado constitutivo da OMC, que reconhece como objetivos da organização, dentre outros, a melhora das condições de vida e elementos de direitos sociais e trabalhistas. Entretanto, o fator mais importante que destaca a OMC dentre as demais organizações internacionais, é seu sistema sancionador.

O Órgão de Solução de Controvérsias é muito eficiente, conseguindo

interferir na economia e na posição do Estado sancionado no comércio internacional. É este o principal objetivo dos países desenvolvidos, tornando a cláusula social um imperativo realmente efetivo no contexto global.

Com base nisso, fica fácil entender a rejeição à OIT. A carta constitutiva da mesma não permite a utilização das forças armadas ou de sanções econômicas caso algum Estado desobedeça suas decisões, restando somente à confiança e o cumprimento voluntário. Assim, podendo emitir apenas sanções morais, falta à OIT poder de execução para as suas normas.

Ambos os *non papers*, no objetivo de procurar contornar esta falha, sugerem um trabalho em conjunto entre a OIT e a OMC.

Outras sugestões também são estudadas como alternativas à cláusula social. Dentre elas podemos citar o “selo social”, que propõe a colocação de uma etiqueta nos produtos dizendo que o país que o produziu respeita as normas internacionais de trabalho, e outra alternativa que visa estabelecer códigos corporativos de conduta, obrigando as empresas multinacionais a aplicar no estrangeiro as mesmas normas trabalhistas que são aplicadas em seu país de origem.

Os países em desenvolvimento e os subdesenvolvidos, juntamente com as empresas transnacionais dos países desenvolvidos, formam a oposição pela adoção de uma cláusula social nos tratados da OMC. Eles adotam a tese do livre mercado, segundo a qual a melhora das condições de trabalho será uma consequência do crescimento do nível de renda, e não o contrário. Eles argumentam que a globalização não atingiu as pessoas, e sim, somente bens, capitais e serviços e que diferenças salariais não são privilégio dos países desenvolvidos, em desenvolvimento ou subdesenvolvidos, mas também podem ser encontradas dentro destes, variando entre suas regiões e cidades. Os níveis de remuneração do trabalho estão condicionados pelo grau de desenvolvimento dos países e, dentro deles, de suas regiões, Estados e Municípios.

O “dumping social” que os países desenvolvidos argumentam passa a ser visto como uma nova modalidade de protecionismo surgida de pressões dos sindicatos trabalhistas com o objetivo de diminuir o desemprego em seus países e as importações que recebe dos demais.

A disseminação dos padrões de trabalho dos países desenvolvidos e a conseqüente sanção aos não-cumpridores, somente induzirão à perpetuação da pobreza e ao atraso dos esforços desenvolvimentistas, incluindo aqueles que visam melhoras nas condições de trabalho, e muito menos fará pela extinção do trabalho infantil. Não é o comércio, mas a pobreza a responsável por péssimas condições de trabalho e esta só é vencida com mais comércio.

Uma nova rodada para a liberalização do comércio, de acordo com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), levaria a economia mundial para um crescimento de 3%, beneficiando principalmente os países em desenvolvimento. O PIB indiano crescerá 9,6% e o da África Sub-Saariana, 3,7%. E este crescimento levaria a melhoras não só nas condições de trabalho, mas também na saúde e na educação.

De acordo com Roberto Bortoli (2002) “a maioria dos países em desenvolvimento encontra-se diante de uma situação de crescimento sem emprego”, não podendo, portanto, serem considerados culpados pelo aumento do desemprego nos países desenvolvidos.

O preâmbulo do acordo constitutivo da OMC compreende como sendo um dos objetivos da organização, a manutenção de uma parte do comércio internacional aos países em desenvolvimento e subdesenvolvidos que se concilie com suas necessidades econômicas. Além disso, o parágrafo 4º da Declaração Ministerial da OMC de Cingapura de 1996 renova o compromisso de respeito às normas fundamentais de trabalho e dissipa qualquer dúvida de que a OIT é o local apropriado para tratar deste tema.

O problema incide no medo que estes países têm em relação ao possível unilateralismo dos Estados Unidos que, devido à sua ampla capacidade econômica, pode valer-se de meios individualistas para fazer com que seus parceiros comerciais adotem obrigatoriamente a cláusula social. Como assinala Amaral Júnior (2002), “o *free trade* cada vez mais cede lugar ao *fair trade*, concebido para reduzir o impacto da perda das vantagens competitivas dos EUA na economia mundial”.

A cláusula social terá que, em relação à discussão tanto na OIT quanto na OMC, refletir desejos comuns à comunidade internacional como um todo. Estes anseios refletirão a melhor opção encontrada pelos países para, através de uma vinculação entre comércio internacional e políticas sociais, consigam alcançar ou solidificar seus desenvolvimentos. Enfim, a cláusula social refletirá o que é e como deverá ser alcançado o desenvolvimento, na concepção de cada país.

10. Conclusões

Procurou-se manter o assunto, dentro da perspectiva apresentada pelos autores pesquisados, seguindo a linha expositiva e dentro da seqüência histórica que antecede à criação da OMC, passando por institutos importantes no âmbito internacional e o esforço dos Estados em constituir algo duradouro e forte para nortear as negociações comerciais e também de serviços transacionadas pelos Estados-membros: A OMC.

Pode-se concluir que há muito tempo se verificava a necessidade da criação de um órgão sólido e independente, com a autonomia necessária para criar mecanismos de uma forma que os países pudessem ter segurança nas relações comerciais internacionais, criando proteções quando fosse preciso e liberando as negociações se assim entendessem os negociadores.

Procura-se estabelecer uma linha de raciocínio lógico, partindo dos fatores históricos que antecederam a criação de acordos que culminaram no aparecimento da OMC.

Um ponto importante - destacado na pesquisa – para a criação da Organização Mundial do Comércio, foi a Rodada Uruguai, que determinou quais

“caminhos” que a organização deveria seguir e quais negociações já estavam sedimentadas, bem como as reuniões e acordos seguintes que foram propostos, tendo grande relevância a Reunião de Marrakesh, e quais foram os reflexos no Brasil com a criação da OMC.

Discorre-se sobre os processos de acesso à OMC. A estrutura da OMC foi detalhada; também o processo de decisão das controvérsias ou acordos, parte de suma importância no dia-a-dia da organização, já que diversos conflitos têm interesses controversos entre os Estados-membros.

O comércio internacional entre os seus mais de 140 países, a partir da criação da OMC, se balizou num sistema de regras e algumas exceções no que dizem respeito a negociações entre países desenvolvidos, países em desenvolvimento e entre si.

O objetivo da OMC é que os países-membros sejam cada vez mais parceiros comerciais, buscando sempre a solução de controvérsias de modo pacífico e não bloquear negociações ou deixar de implementar decisões que favoreçam o comércio mundial.

A globalização das economias e bem assim as relações econômicas internacionais entre os Estados prescindem do alicerce legal do império da lei e do estado de direito. Uma Organização criada para administrar e implantar acordos comerciais auxiliam os Estados-membros a alcançar seus objetivos e terem segurança nas negociações entre si. Entendemos que a Organização Mundial do Comércio se posiciona assim para com os países que a criaram.

11. Referências Bibliográficas

AMARAL, Antônio Carlos Rodrigues do. **Direito do Comércio Internacional**. São Paulo: Editora Aduaneiras/Lex Editora S/A, 2004.

AMARAL JÚNIOR, Alberto do. **O MERCOSUL e a Integração Americana**, In Amaral Júnior, Alberto do (coord.), **A OMC e o Comércio Internacional**. São Paulo. Aduaneiras, 2002.

BECHARA, Carlos Henrique Trajan. **A solução de controvérsias no MERCOSUL e na OMC: o Litígio Brasil x Argentina no MERCOSUL, o caso Embraer na OMC – Brasil x Canadá**. São Paulo: Aduaneiras, 2002, p. 65.

BORTOLI, Roberto Covolo. **Globalização, Novas Tecnologias e seus Impactos no Direito do Trabalho**. São Paulo, 2002.

HOEKMAN, Bernard M.; KOSTECKI, Michel M. **The political economy of the world trading system: from Gatt to WTO**. Oxford: Oxford University Press, 1995, p. 13.

JO, Hee Moon. **Introdução ao Direito Internacional**. São Paulo: LTr, 2000.

LAFER, Celso. **O GATT, a cláusula da Nação mais favorecida e a América Latina.** Revista de Direito Mercantil. 10 (3), 1971; p. 43 e SS.

_____. **A OMC e a regulamentação do comércio internacional. Uma visão brasileira.** Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

LAVIÑA, Felix. **Organización Del Comercio Internacional.** Buenos Aires: Depalma, 1993.

MEDEIROS, Antônio Paulo Cachapuz de. **Seminários realizados em sala de aula no período de 21 de março de 2009 a 20 de junho de 2009, como parte do programa da disciplina Direito Internacional Econômico do Curso de Mestrado em Direito Internacional Econômico da Universidade Católica de Brasília – UCB – sob a coordenação do Professor Doutor Antônio Paulo Cachapuz de Medeiros.** Brasília: UCB, 2009.

MELLO, Celso de Albuquerque. **Direito Internacional Econômico.** Rio de Janeiro: Renovar, 1993.

REGO, Elba Cristina Lima. **Do GATT à OMC: o que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio.** Rio de Janeiro: BNDES, 1996; P. 5.

ROCHA, Dalton Caldeira. **Cláusula Social in Barral, Welber (org.). O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais.** Florianópolis. Diploma Legal, 2000.

PASTORE, José. **A Evolução do Trabalho Humano: Leituras em Relações do Trabalho.** São Paulo: Ltr, 2001.

SILVA, Mozart Foschete da. **Relações econômicas internacionais.** São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 121.

SILVA, Roberto Luiz. **Direito Econômico Internacional.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003, p. 76.