



As negociações na Organização Mundial de Comercio

Antecedentes da OMC¹

El sistema multilateral de comercio mundial

Principios.- Abierto a la participación de todos los países, basado en normas claras y uniformes y no discriminatorio.

Supuestos- Aumento de la participación de los países con menor desarrollo relativo, Distribución más equitativa de los costos y beneficios del comercio y de los ajustes a los nuevos patrones de la competencia internacional.

GATT

- Conferencia de Bretton Woods (1944).

A raíz de la crisis del 1930, se pensó en la creación de organismos de cooperación para establecer un nuevo sistema monetario internacional.

Las negociaciones se llevaron a cabo inclusive en tiempos de guerra, y culminaron en Bretton Woods donde se reunieron 34 países. En julio de 1944 se comenzaron a ejecutar los acuerdos: el Fondo Monetario Internacional, inició sus actividades en Washington en mayo de 1946, y se elaboró el proyecto del Banco Mundial.

- Constitución del Acuerdo General (1947) sobre Aranceles y Comercio, GATT.

El GATT hasta 1994 fue el ámbito base para la negociación de acuerdos comerciales multilaterales y las regulaciones del comercio internacional.

Los compromisos se limitaban a la liberalización a través de disminución de barreras arancelarias y no arancelarias.

Principios básicos

- No discriminación.

¹ Presentación de ALMA SPINO preparada para FESUR – CD sobre OMC - 2004

- Cláusula de nación más favorecida (toda ventaja, privilegio o inmunidad otorgado a un país miembro deberá concederse de manera inmediata e incondicionalmente a todo producto de otro miembro).
- Trato nacional (la única discriminación posible es a través de los aranceles)
- Transparencia.
- Liberalización progresiva

Mecanismos para la liberalización: lista de ofertas (o concesiones).

Se enumeran los productos que serán (o no) liberalizados comercialmente (en caso de bienes), los sectores y el tipo de operaciones que pueden ser realizadas por los actores extranjeros (con presencia comercial o de prestación transfronteriza - en caso de servicios e inversiones).

Tipos de listas

Listas positivas: sectores, subsectores, u operaciones ofertados y restricciones correspondientes y la respectiva base legal.

Listas negativas: el país informa las reservas específicas y/o sectoriales y las medidas legales que se contraponen a las reglas del acuerdo.

Principales elementos de las listas de ofertas

Acceso a Mercados: registro de las limitaciones de naturaleza cuantitativa que la reglamentación doméstica impone a los prestadores de servicios en general, y a los extranjeros en particular.

Trato Nacional: registra las discriminaciones que la reglamentación doméstica impone a los prestadores de servicios extranjeros en relación a los nacionales. *Ej. Acceso privilegiado a líneas de crédito subsidiadas solamente a los nacionales*

Rondas de Negociación

Las negociaciones en el seno del GATT se orientaron siempre a promover la liberalización comercial.

Las primeras Rondas favorecieron el comercio de intercambio tradicional entre las economías industrializadas.

Calendário da Rodada de Doha

Reunião Ministerial de Doha – 09 a 14.11.2001 – lançamento da Rodada do Desenvolvimento ou Rodada de Doha.

V Conferência Ministerial da OMC (Reunião de Cancún) – 10.09.2003 – falta de consenso sobre as questões essenciais para a Rodada.

Fim de julho de 2005 – acordo final sobre métodos e modalidades para agricultura e acesso a mercados em bens não-agrícolas.

Setembro, outubro e novembro de 2005 – meses disponíveis para acordos finais. (ex. definição da ambição da liberalização).

VI Conferência Ministerial da OMC, em Hong Kong - 13 a 18 de dezembro de 2005.

OMC: Entenda por que os subsídios continuam a ser um ponto de divergência.

Um dos assuntos que têm impedido um acordo é a questão dos subsídios agrícolas dados pelos países ricos aos seus agricultores.

O assunto voltou à tona no encontro desta semana em Genebra, na Suíça, que reuniu o Brasil, a Índia, os Estados Unidos, a União Européia e a Austrália.

O que são subsídios comerciais?

Os subsídios comerciais são a quantidade de dinheiro paga aos fazendeiros por unidade que eles produzem ou exportam. Eles têm o efeito de fazer com que a produção seja mais barata. Por isso, os subsídios fazem com que os fazendeiros se tornem mais competitivos e tendem a aumentar a produção. Eles são pagos, no geral, pelo contribuinte, via departamentos do governo ou associações de comércio. Na Europa, por exemplo, os subsídios chegam até os agricultores através da Política Agrícola Comum (PAC).

Quem se beneficia?

Os fazendeiros dos países ricos são os que mais se beneficiam com os subsídios. A organização não-governamental Oxfam afirma que os Estados Unidos dão até US\$ 3,9 bilhões aos seus 25 mil produtores de algodão todos os anos. Isso, segundo a organização, seria equivalente a mais de três vezes a ajuda financeira dada pelo governo americano à África.

Quem sai perdendo?

Muitos países ricos concordam que o ganho de seus fazendeiros representa um prejuízo para os fazendeiros dos países pobres. Agricultores dos países ricos produzem muito para o próprio mercado. O excesso é 'jogado' em países pobres a preços muito baixos, com os quais os produtores locais não podem competir. Além disso, quando os produtores dos países em desenvolvimento tentam exportar para os países ricos, eles estão na verdade competindo com agroindústrias subsidiadas. A ministra do Comércio britânica, Patricia Hewitt, disse à BBC que a Europa deve "acabar com os nossos espantosos subsídios agrícolas que distorcem o comércio e fazem com que seja impossível que os produtores dos países em desenvolvimento sobrevivam". Ela disse que acabar com os subsídios ajudaria a tirar "centenas de milhares da pobreza".

Então, o protecionismo é ruim mesmo?

Bem, para os produtores que recebem os subsídios, certamente não. Quando estava no início, a PAC conseguiu alcançar uma estabilidade nos mercados europeus no período do pós-guerra. Muitos afirmam que isso teria criado uma plataforma de crescimento por todo o continente. A representante da Oxfam, Amy Barry, diz que os países pobres devem ter o "direito de proteger" suas indústrias novas. "Os países ricos não chegaram onde estão hoje sem barreiras ao comércio. Não é nada razoável e altamente destrutivo esperar que os países em desenvolvimento operem sem nenhuma proteção contra indústrias estrangeiras fortes", afirma Barry.

E isso vai mudar?

Na OMC, já há algum tempo vem-se tentando mudar o atual sistema. Na atual Rodada de Doha, a tentativa é justamente fazer com que os países ricos reduzam o uso que fazem dos subsídios. Mas, para que haja alguma mudança, é necessário que todos os 147 membros da organização concordem. O tortuoso progresso das recentes negociações indica que nem todo mundo quer que o atual sistema mude. Amy Barry, da Oxfam, culpa os Estados Unidos, mas outros dizem que a França também não está disposta a reduzir os subsídios que dá a seus produtores. A França afirmou que as últimas propostas eram "profundamente desequilibradas, criando uma desvantagem enorme para a União Européia".

O que é a Política Agrícola Comum?

A PAC foi idealizada tendo como pano de fundo a falta de comida e o racionamento existentes depois da 2ª Guerra Mundial. O objetivo era estabilizar os mercados de alimentos europeus dando aos fazendeiros uma renda estável, e aos consumidores, preços baixos. A reputação do sistema caiu bastante quando acabou gerando uma produção exagerada. A PAC continua

sendo um dos temas mais polêmicos na União Européia. Em 2003, a UE reservou 48 bilhões de euros para ajudar os agricultores, quase 49% da sua despesa anual. (BBC BR, 31/07/04)

As negociações em 2004 que propiciaram a rodada atual

Acordo acomoda divergências na OMC

O chamado "não grupo dos cinco" - Brasil, Estados Unidos, União Européia, Austrália e Índia, o NG-5 - chegou ontem (28/07), em princípio, a um entendimento agrícola, acomodando suas divergências para tentar fazer avançar a Rodada de Doha. Negociadores dos cinco países chaves da negociação agrícola indicaram que houve acerto sobre a linguagem em um certo número de pontos sob negociação nos três "pilares" do acordo: **corte de tarifas, apoio doméstico e subsídios à exportação**.

Na questão mais polêmica, dos **"produtos sensíveis"** - que os países industrializados poderão excluir da liberalização-, os cinco acabaram chegando ao acordo possível. Foi eliminado o famoso artigo 32 do texto do mediador Tim Groser, pelo qual "produto sensível" era equivalente ao número de cotas tarifárias, o que restringia enormemente o impacto da negociação agrícola para países exportadores como o Brasil. Agora, a idéia é de que um país poderá selecionar seus produtos que ficarão praticamente fora da liberalização, mas respeitando determinados critérios.

Os temas que ainda serão discutidos

<ul style="list-style-type: none">■ Agricultura• A seleção e tratamento de produtos sensíveis, que ficarão fora da liberalização será decidida na segunda etapa da negociação.• O mediador decidirá se submete a proposta do NG-5 para que subsídios internos sejam cortados 20% desde o primeiro dia do acordo agrícola da Rodada Doha.• Também deve decidir se submete aos países proposta para que os subsídios da "caixa azul" (vinculados a limites na produção) tenham teto de 5% do valor total da produção• Os subsídios à exportação serão eliminados em data a ser negociada mais tarde.	<ul style="list-style-type: none">■ Produtos industriais• Impasse. EUA, UE, Canadá, Japão querem um texto ambicioso para cortes das tarifas e negociação setorial obrigatória. O Brasil e outros países em desenvolvimento têm várias objeções. O mediador da negociação prepara seu próprio texto, para novas discussões.
<ul style="list-style-type: none">■ Algodão• Negociações prosseguiram pela madrugada entre os EUA e países africanos, que querem um calendário para a eliminação dos subsídios desse produto.	<ul style="list-style-type: none">■ Serviços• A UE quer data para que os países completem as ofertas para abrir seu mercados.■ Desenvolvimento• O Brasil pediu o obtivo uma nova linguagem sobre a questão de "implementação", que visa resolver problemas enfrentados pelos países na adoção de acordos da Rodada Uruguai. Mas não está claro como a questão será tratada no futuro.

Valor Econômico, 30/07

No pilar de **apoio doméstico** (subsídios a produção e comercialização), foi aceito o princípio de "down payments", pelo qual a redução dos subsídios começará a partir do momento em que o acordo entrar em vigor. Mas restará a divergência sobre a redefinição da "caixa azul", desejada pelos Estados Unidos para continuar garantindo preços a seus produtores. Sem entendimentos sobre a demanda americana e tampouco sobre a exigência européia e brasileira de disciplinas para fazer o controle dos programas de subsídios, a questão foi deixada para mais tarde.

No terceiro pilar, de **subsídios a exportação**, que tem causado confronto entre os Estados Unidos e a União Européia, o que os cinco acertaram foi que o texto da OMC seja mais específico sobre a redução dos subsídios nos créditos a exportação, ajuda alimentar e monopólio de produtos agrícolas por empresas estatais.

Um negociador do G-20 disse que o avanço para o Brasil no acordo de ontem entre o NG-5 é enorme em comparação ao texto de Cancun e mesmo ao primeiro documento proposto por Tim Groser - a começar pelo ganho da eliminação dos subsídios a exportação, que abre espaço para suas exportações de carnes, açúcar, lácteos.

Mas negociadores do próprio NG-5 trataram com extrema cautela seu "acordo em princípio", notando o fracasso do entendimento entre os dois elefantes do comércio mundial - EUA e EU - em Cancún, diante da resistência dos outros países.

EUA e UE aceitam corte de 20% nos subsídios agrícolas- Por proposta do Brasil, os Estados Unidos e a União Européia aceitaram uma redução de 20% em sua capacidade de subsidiar seus agricultores desde o primeiro dia de um futuro acordo agrícola da Rodada de Doha.

Se esse entendimento entre os cinco - Estados Unidos, União Européia, Brasil, Índia e Austrália - for incluído no texto agrícola da OMC nesta sexta-feira e aceito pelos outros países, significará uma redução de cerca de US\$ 30 bilhões nos subsídios distorcivos ao comércio que americanos e europeus, juntos, são autorizados a dar pelo acordo agrícola em vigor.

A posição dos cinco principais atores da negociação foi explicada ontem pelo ministro Celso Amorim, o negociador americano Robert Zoellick e o comissário europeu Pascal Lamy ao diretor-geral da OMC, Supachai Panitchpakdi.

Segundo fontes que participaram das reuniões, foi o corte de 20% só foi aceito pelos EUA se aplicado sobre o limite máximo, que para os EUA é por volta de US\$ 49 bilhões e para a UE de US\$ 100 bilhões por ano. Na prática, a redução será menor porque os gastos de ambos são mais baixos. Mas negociadores notam que houve um avanço comparado à Rodada Uruguai, onde o corte foi de 20% apenas sobre uma parcela das ajudas distorcivas ao comércio, que afetam a agricultura dos outros países.

Em troca dessa concessão, Washington conseguiu uma modificação na categoria de subsídios de "caixa azul" (vinculados a limite na produção) para acomodar alguns programas agrícolas americanos, condicionado a disciplinas que serão negociadas mais tarde. Além disso, os cinco acertaram um limite nos gastos da "caixa azul", fixado a 5% do valor total da produção agrícola. (*Valor Econômico*, 29 e 30/07/04)

Norte y Sur buscan acuerdo sobre comercio

El Norte y el Sur intentarán esta semana poner las bases de un acuerdo histórico para liberalizar los intercambios internacionales, pero la agricultura sigue siendo el mayor obstáculo entre ricos y pobres y la cuestión que podría hacer perder a la Organización Mundial de Comercio (OMC) su razón de existir.

Los 147 países miembros de la institución tienen desde el martes hasta el viernes a la medianoche para lograr un entendimiento y relanzar las negociaciones del ciclo de Doha, iniciado a finales del 2001 y paralizado desde la reunión ministerial del pasado septiembre en Cancún (México).

En aquella ocasión, surgieron diferencias irreconciliables entre ricos y pobres sobre la agricultura, un sector excesivamente protegido por los países industrializados, lo cual perjudica a los que están en vías de desarrollo.

El reto de esta reunión de Ginebra será aplicar a la agricultura las mismas reglas comerciales que están en vigor para el resto de los productos industriales desde la creación del GATT, el predecesor de la OMC, en 1948.

Un nuevo fracaso pondría en entredicho la misión de la Organización, que insiste en poner el comercio al servicio del desarrollo y en la necesidad de optar por el multilateralismo en el siglo XXI y dejar de lado el regionalismo y el bilateralismo.

"Esta vez, debemos lograrlo porque si no, no puedo imaginarme las consecuencias para este ciclo de negociaciones y para la organización", admitió esta semana el director general de la OMC, Supachai Panitchpakdi.

Según él, el acuerdo ofrece la posibilidad histórica de poner fin a las subvenciones a la exportación que los países ricos conceden a sus agricultores, tal y como indica un proyecto que la OMC ha presentado a mediados de julio como base de negociación.

Sin embargo, los países en vías de desarrollo, agrupados en el G-20, donde se incluyen también varios Estados latinoamericanos, consideran que el texto necesita ser más claro sobre

la eliminación de las medidas proteccionistas para la agricultura aplicadas por el mundo industrializado.

Además, consideran que los países ricos deben poder proteger sólo un número muy limitado de productos agrícolas considerados sensibles y critican que este texto de compromiso que no otorgue una atención prioritaria a la cuestión del algodón.

La semana pasada, los embajadores de cada país ante la OMC participaron en una reunión previa en Ginebra donde se registraron retrocesos incluso en las negociaciones sobre productos industriales, un sector considerado no problemático.

A ojos de los expertos, los países en vías de desarrollo se niegan a hacer cualquier concesión mientras los Estados industrializados no muestren una actitud más conciliadora en lo referente a la agricultura. Este panorama hace prever negociaciones largas y complicadas en Ginebra. *(ABC Collor, 27/07/04)*

Acordo dá novo rumo à negociação na OMC

O acordo fechado no fim de semana para destravar as negociações entre os países que integram a Organização Mundial de Comércio (OMC) apresentou avanços importantes na área agrícola, mas ainda é cedo para avaliar seus efeitos. O acordo definiu as diretrizes que os diplomatas deverão seguir nas próximas etapas da negociação, que ainda deve se arrastar por anos.

O acordo foi considerado " muito bom " para a agricultura brasileira pelo ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim. " É o começo do fim dos subsídios agrícolas " , disse Amorim, que teve papel ativo nas negociações dos últimos dias em Genebra. " O que aprovamos pode ter resultados antes de as medidas serem implementadas ao dar um sinal claro para os operadores, que passarão a examinar melhor se investem na agricultura europeia ou na agricultura competitiva do Brasil e da Argentina. "

Dez meses após o fiasco da reunião dos países-membros da OMC em Cancún, no México, o acordo alcançado na OMC estabeleceu condições para retomar negociações iniciadas há três anos com o lançamento da Rodada Doha, que nasceu numa reunião realizada no Qatar. Ele levará os Estados Unidos, a União Europeia e outros países ricos a eliminar bilhões de dólares em subsídios que hoje concedem a seus produtores agrícolas.

Pela primeira vez, os 147 países-membros da OMC concordaram que vão abolir todas as formas de subsídios à exportação, os que mais distorcem a competição no mercado internacional. Também aceitaram que vão reduzir substancialmente os subsídios à produção doméstica, que provocam excesso de produção e oferta nos mercados mundiais, deprimindo preços e prejudicando países em desenvolvimento.

Em contrapartida, os mais protecionistas, como a União Europeia, o Japão e a Suíça, terão flexibilidade para abrir seus mercados sem eliminar tarifas e cotas que protegem produtos agrícolas considerados " sensíveis " .

" Concordamos com reformas históricas no comércio agrícola " , disse o representante comercial dos Estados Unidos, Robert Zoellick. " Já fizemos metade da rodada, agora é acelerar o passo " , afirmou o comissário da União Europeia para o comércio, Pascal Lamy.

Para Amorim, o compromisso de acabar com os subsídios à exportação é um " ganho muito importante " para o Brasil, mas não é tudo. " O corte de 20% dos subsídios internos desde o primeiro ano e o limite de 5% para outros subsídios deixa tudo amarrado para os países industrializados não aumentarem as ajudas distorcidas " , disse o ministro.

O tamanho dos cortes que serão feitos nos subsídios e nas tarifas e o ritmo em que eles ocorrerão vão depender agora da segunda fase da negociação, que começará em setembro. Membros do G-20, grupo de países em desenvolvimento liderado pelo Brasil, falam de um prazo de seis a sete anos para acabar de vez com os subsídios à exportação. Negociadores esperam concluir a negociação até 2006, a tempo de convencer o Congresso americano a incorporar as novas regras à Lei Agrícola dos EUA.

As intensas discussões da semana passada desenharam o cenário para os próximos anos. Se houver progressos na agricultura, os outros temas envolvidos na negociação também

avançam. Só depois de fechado o pacote agrícola é que os países partiram para os outros assuntos.

Além de desbloquear a negociação na área industrial, os países concordaram que até maio de 2005 vão discutir novas concessões para abrir os mercados a fornecedores de serviços, como bancos e operadoras de telecomunicações e transportes.

Os membros da OMC também aceitaram o lançamento de negociações para reduzir problemas burocráticos e custos alfandegários que atrapalham o comércio. Mas ficou fora do acordo a discussão de regras para concorrência, investimentos e compras governamentais. (*Valor Econômico* - 02/08/2004)

Alguns elementos sobre a negociação atual em NAMA

Negociação agricultura

Três pilares da negociação agrícola – apoio doméstico, subsídios à exportação e acesso a mercados. A nova rodada será a grande oportunidade concreta para avançar na redução dos subsídios domésticos, dando importante passo sobre as tímidas conquistas da Rodada Uruguai.²

NAMA - Declaração de Doha - § 16

“Reduzir ou quando apropriado eliminar tarifas, incluindo a redução e eliminação de picos tarifários, tarifas altas, e escalada tarifária, bem como barreiras não-tarifárias, em particular àquelas impostas a produtos de interesse exportador de países em desenvolvimento. A cobertura de produtos deve ser abrangente e sem exclusões, *a priori*. As negociações devem levar inteiramente em consideração as necessidades e interesses especiais dos países em desenvolvimento e países com menor desenvolvimento relativo, até mesmo através de compromissos não recíprocos de redução tarifária, de acordo com as provisões relevantes do Artigo XXVIII bis do GATT 1994 e as provisões citadas no parágrafo 50 da Declaração de Doha. Para este fim, as modalidades a serem acordadas incluirão estudos apropriados e medidas de apoio à capacitação para ajudar os países de menor desenvolvimento relativo a participarem efetivamente nas negociações”.

O que esta sendo negociado em NAMA- *No agricultural Manufacturin Agreement*

Redução das tarifas de produtos não agrícolas mediante aplicação de formulas que estão sendo negociadas.

Flexibilidades → mecanismos de escape para acomodar as sensibilidades dos países em desenvolvimento. Envolvem a adoção de coeficientes diferentes para a fórmula de redução tarifária, prazos de implementação e possibilidade de ter um pequeno percentual [10%] de produtos sujeitos a cortes inferiores à fórmula, por exemplo.

Modalidades complementares→ além do corte pela fórmula, estão em discussão outras modalidades de liberalização. A mais importante são os acordos setoriais para a eliminação ou a redução de tarifas.

Existem duas principais fórmulas em discussão:

Fórmula Suíça: introduz uma correção não linear na estrutura tarifária, promovendo cortes maiores nas tarifas maiores e cortes menores nas tarifas menores. Resulta em uma estrutura tarifária mais homogênea, com menor dispersão entre as tarifas. É a fórmula preferida pelos países desenvolvidos e por muitos países em desenvolvimento que já têm tarifas baixas.

Fórmula Girard: é uma modificação da fórmula Suíça para incorporar a tarifa média consolidada no coeficiente. Faz com que os cortes tarifários levem em consideração o perfil tarifário de cada país.

O grau de ambição da redução de tarifas será dado pelo coeficiente a ser definido na fórmula.

² Coalizão Empresarial Brasileira – abril 2005 - parte da apresentação em anexo

A maioria dos países apóia a fórmula Suíça. Países em desenvolvimento com média tarifária alta (Brasil, Índia, Egito, Paquistão, por exemplo) preferem a fórmula Girard.

Estados Unidos, Japão, Noruega, Suíça, Taiwan, entre outros, insistem nos acordos setoriais. Brasil e Índia têm se manifestado contrários às negociações setoriais.

Liberalização final será resultado de diferentes combinações possíveis para: coeficiente da fórmula de desgravação, flexibilidades e participação em setoriais.



Países em Desenvolvimento Precisam de *Acordar* para as Realidades da Negociação da NAMA

*Ha-Joon Chang*³

Introdução – Importância Histórica da Negociação NAMA⁴

Para os países em desenvolvimento, a questão mais importante do próximo encontro ministerial da OMC, em Dezembro 2005, em Hong Kong, será NAMA (Acesso de Mercado para produtos não agrícolas).

Questões como as barreiras não tarifárias (NTBs) e o abuso de medidas '*anti-dumping*' são importantes na negociação de NAMA, no entanto a questão principal é a redução de tarifas industriais. Escusado será dizer que a redução de tarifas, particularmente, tarifas industriais, tem sido o objetivo fundamental do GATT-WTO, mas os cortes tarifários propostos em NAMA, estão *numa escala historicamente sem precedentes*.

Particularmente, se a proposta mais radical dos EUA for implementada, os cortes tarifários podem ser verdadeiramente drásticos. Por exemplo, de acordo com o cálculo efetuado pelo governo Indiano, a (simples) tarifa média para a maioria dos países em desenvolvimento será 5-7% abaixo da atual 10-70% (citado em Khor & Goh, 2004, pág. 28-9).⁵

Isto significa que a média das tarifas industriais nos países em desenvolvimento tornar-se-á na mais baixa desde da época dos 'Tratados Desiguais' no século XIX e princípios do século XX, onde os países mais fracos (ainda independentes) não tinham autonomia tarifária e foram forçados a impor um valor tarifário não superior a 3-5%. Eles serão também mais baixos do que as taxas que prevaleceram em qualquer dos países desenvolvidos de hoje até a Segunda Guerra Mundial, com exceção da Inglaterra e da Holanda entre os finais do século XIX e começos do século XX e a Alemanha, momentaneamente, nos fins do século XIX (ver Apêndice 1).⁶ Os efeitos de tão drástica redução nas tarifas, nos países em desenvolvimento podem ser verdadeiramente monumentais.

Pelo contrário, os impactos da redução tarifária nos países desenvolvidos serão provavelmente mínimos, dado que eles já têm tarifas industriais baixas. Por exemplo, de acordo com o cálculo supracitado, a tarifa industrial média do Japão irá baixar de 2.3% para 1.3% (EC fórmula) ou 0.7% (US fórmula) e a taxa dos EUA irá baixar de 3.2% para 1.7% (EC fórmula) ou 1.0% (US fórmula). Estes podem ser grandes cortes em termos proporcionais, mas não maiores, mesmo em termos proporcionais, do que no caso de alguns países em desenvolvimento. Por exemplo, o corte Japonês, de acordo com a fórmula dos EUA, será de cerca de 70% (de 2.3% para 0.7%), enquanto que a redução Keynan será mais do que 85% (de 54.8% para 6.9%). Os

³ Radicado há 17 anos na Inglaterra, Ha-Joon Chang é professor da Universidade de Cambridge e tem vários livros publicados: "Reivindicando o Desenvolvimento: Um Manual Alternativo de Política Econômica", "Repensando o Desenvolvimento Econômico" e "Globalização, Desenvolvimento Econômico e o Papel do Estado".

⁴ NAMA – No Agricultural Manufacturing Agreement – Acordo de produtos não agrícolas

⁵ A proposta EC irá reduzi-las para 5-15%, enquanto que as propostas Coreana e Indiana reduzirão para 10-25% e para 10-50% respectivamente.

⁶ O Japão tinha uma média de tarifas de 5% em finais do século XIX, mas isto foi o resultado de uma série de tratados desiguais, uma vez que foi forçado a assiná-los para se abrir ao mundo exterior em 1853.

impactos dos cortes são incomparáveis – um corte tarifário de 2.3% para 0.7% ou de 3.2% para 1.7% não irá afetar muito as importações, ao passo que uma redução de 54.8% para 6.9% pode ter efeitos devastadores.

O fator preocupante é que muitos países em desenvolvimento, não parecem aperceber-se o quão devastante o corte de tarifas industriais resultantes da negociação NAMA pode ser, particularmente se a radical versão dos EUA é adotada.

Porquê NAMA?

Neste momento, muito da negociação NAMA parece focar-se na fórmula – Americana, Coreana, Indiana, Chinesa, ou a EC – a utilizar no corte de tarifas. Contudo, antes de destruímos os nossos cérebros a pensar que fórmula usar, nós precisamos, em primeiro lugar, de perguntar porque razão necessitamos de cortes nas tarifas industriais.

O pressuposto que subjaz à OMC é o de que comércio mais livre (tarifas mais baixas, NTBs mais baixas) é sempre melhor. Contudo, isto não é verdadeiro como um pressuposto geral.

Reduzir tarifas para uma *commodities* em particular, pode tornar a sua importação mais barata, mas o resultado global depende do que acontecer com o resto da economia.

É teoricamente possível que um aumento de competição das importações torne os produtores domésticos mais eficientes. Neste caso, toda a gente vive melhor e os únicos possíveis perdedores, em todo o processo, serão os trabalhadores que poderão ter sido despedidos no processo de aumentar eficiência. Contudo, nem mesmo nos modelos *standard* da teoria de comércio, que se incluem nas propostas para cortes tarifários, este aspecto é considerado um problema, porque uma perfeita mobilidade de recursos é assumida e por isso o trabalhador demitido é obrigado a encontrar um emprego alternativo, que seja pelo menos tão bem remunerado como o seu emprego atual.

Contudo, na realidade, o que acontece após o corte de tarifas depende muito do local e da forma como é implementado. Se a magnitude do corte tarifário é grande, como o será provavelmente a seguir à atual negociação NAMA, e por isso se os produtores domésticos precisam de aumentar a sua eficiência muito rapidamente para sobreviverem, o resultado pode ser o encerramento de produtores relevantes, destruindo rendimentos e empregos, em vez de um aumento da sua eficácia. E dado que no mundo real, a mobilidade de recursos não é perfeita, os recursos que saem das empresas falidas não devem encontrar oportunidades de emprego alternativas que lhes permitam fazer grandes contribuições para a economia nacional, tal como antes. Por exemplo, se uma redução das tarifas de aço resulta no encerramento das fábricas de aço, os fornos são provavelmente vendidos como sucata e os trabalhadores vão, provavelmente, acabar desempregados ou a trabalhar em empregos desqualificados tais como segurança ou porteiro.

Claro que, mesmo se os cortes tarifários levarem à destruição de produtores domésticos e ao resultante 'desperdício' de recursos, toda a sociedade pode ganhar, se os custos provenientes da destruição dos rendimentos e dos empregos forem mais baixos que os benefícios dos consumidores.

Contudo, mesmo neste caso, a questão distributiva ainda permanece, pois não há uma transferência automática da riqueza, proveniente da liberalização do comércio, dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento – como é que nós compensamos os trabalhadores da indústria automóvel e têxtil que perderam os seus empregos devido à liberalização do comércio?

Nos países desenvolvidos, há mecanismos bem estabelecidos para redistribuir a riqueza como a progressiva tributação e a transferência de rendimento – no entanto, em países em desenvolvimento tais mecanismos são bastante fracos e frequentemente não existem. Além disso, dado que as tarifas são uma fonte de rendimento muito importante para o governo em muitos países em desenvolvimento (em alguns casos as tarifas representam 1/3 do rendimento do governo), as já capacidades escassas dos governos para executar transferências fiscais para os perdedores do processo da mudança estrutural, será ainda mais desigual devido aos cortes tarifários e a à conseqüente queda do rendimento do governo.

Mais importante, os cortes tarifários podem prejudicar o desenvolvimento econômico a longo prazo.

A curto prazo, os cortes tarifários podem, de fato, ser mais eficientes para países em desenvolvimento pois podem livrarem-se daquelas indústrias que não conseguem sobreviver sem tarifas e sem outras medidas de proteção e basearem-se na agricultura e em algumas indústrias de trabalho intensivo (embora a questão de proteção destes sectores pelos países desenvolvidos ainda permaneça). Contudo, a longo prazo, é extremamente improvável que os países se possam desenvolver nesta base – tal como a história mostra.

A maioria dos atuais países desenvolvidos conta com proteção tarifária, subsídios, e outras medidas, com o intuito de promover as suas novas indústrias ('Infant Industries') ainda em fase de expansão (para detalhes, ver Chang, 2002). Em particular, o Reino Unido entre o início do século XVIII até meados do século XX e os EUA entre meados do século XIX até meados do século XX basearam-se fortemente na proteção tarifária, muito mais do que fizeram outros países que estão habitualmente associados ao protecionismo, tais como o Japão, a França e a Alemanha (no caso dos EUA em particular, ver apêndice 2). Como podemos ver através do quadro no apêndice 1, os valores das tarifas industriais que prevaleciam nestes países durante os períodos em questão, eram valores cerca de 40-50% – valores que são superiores aos que prevalecem atualmente em muitos países em desenvolvimento, se a proposta ambiciosa dos EUA para cortes tarifários for adotada na OMC.

Experiências mais contemporâneas também confirmam a importância da proteção das novas indústrias. Países em desenvolvimento bem sucedidos, tais como a Coreia, Taiwan, China, e Índia, todos eles desenvolveram as suas capacidades industriais, protegendo-se com a proteção tarifária e outros suportes governamentais. O recorde de crescimento dos países em desenvolvimento, durante as últimas duas décadas de liberalização do comércio, também sugere que o retiro de proteção e os subsídios levaram a uma redução, em vez de uma aceleração do crescimento econômico. Por exemplo, durante os anos 60 e os anos 70, os 'maus velhos dias' da substituição da importação, o rendimento per capita nos países em desenvolvimento crescia habitualmente a 3.0% por ano. Nos anos 90, após mais de uma década de extensiva liberalização do comércio, a taxa de crescimento caiu para cerca de metade dessa taxa – 1.7%.

Contra o 'Nível de Atuação no Campo' ('Level Playing Field')

No impulso para a redução de tarifas industriais, a retórica do 'nível de campo de atuação' é posta como o princípio mais importante justificativo de cortes drásticos em tarifas industriais pelos países em desenvolvimento. Estes devem "nivelar o campo de atuação", é argumentado, isto é, tornando o acesso aos seus mercados industriais mais fácil.

O 'Nível de campo de atuação' é como os americanos dizem *motherhood* e *apple pie*. É por definição, um princípio absolutamente bom, que é difícil opor-se-lhe ou ser posto em causa. Mas é algo que tem de ser questionado, se vamos construir um sistema mundial de comércio verdadeiramente pró-desenvolvimento.

Escusado será dizer que o 'Nível de campo de atuação', é o princípio certo a adotar quando os jogadores são iguais. Contudo, quando estes são desiguais, este é o princípio errado a aplicar. Por exemplo, se uma equipa de crianças de 13 anos está a jogar futebol contra a equipa nacional Brasileira, é somente justo que o campo de atuação não seja nivelado e que essas crianças sejam autorizadas a atacar do topo da encosta.

De fato, na maioria dos desportos, jogadores desiguais nem sequer são autorizados a competir um contra o outro. No Boxe, no *wrestling*, e em muitos outros desportos, eles têm categorias de pesos. Um boxeur de pesos pesados, tal como Muhammad Ali, não teria sido autorizado a combater com Roberto Duran, o lendário boxeur do Panamá, e tirar-lhes os títulos, por mais provável que a sua vitória fosse.⁷

⁷ Duran é um dos 4 combatentes têm 4 títulos mundiais diferentes- (1972-79), welterweight (1980), junior middleweight (1983) e middleweight(1980-90)

As categorias de pesos não são a única forma de prevenir a competição em pé de igualdade entre jogadores. Em muitos desportos, futebol e basebol incluindo, ('a pequena liga') há categorias de idades – as equipas adultas não estão autorizadas a jogar contra equipas infantis e juvenis. Em esportes como o golf, temos até um explícito sistema de 'deficiências' que permite aos jogadores mais fracos competir com vantagens proporcionais às suas capacidades de jogo. E assim por diante.

Continuando com a analogia do boxe, os países desenvolvidos que procuram uma redução tarifária através da negociação NAMA, são como um boxeur de pesos pesados que convence os boxeuses anfitriões de pesos mais leves a participar em combates com eles, sob a promessa de que eles terão a permissão de usar luvas de proteção e depois, repentinamente acusa os outros de não fazerem jogo limpo, argumentando que eles têm uma proteção injusta. E quando, no ring, o jogador de pesos pesados insiste em usar luvas de proteção para o seu abdômen (agricultura e têxtil?) que é a sua parte fraca, nós começamos a imaginar se ele possui algum sentido de "jogo limpo" na sua cabeça. Acrescente-se a isto, o fato de o boxeur de pesos pesados ter ditado as regras sozinho, ser dono do único banco na cidade (e pode recusar o empréstimo de dinheiro àqueles boxeuses que se queixam das suas táticas), e também controlar o jornal local (que irá destruir o bom nome daqueles boxeuses que falam contra ele). Desta forma, nós começamos a ver o quão absurda, é a retórica do 'nível atuação no campo' (ou 'level playing field') no presente sistema mundial de comércio.

'Tratamento "Especial" (e Diferencial) e 'Menos do que Reciprocidade Total'

Há, naturalmente, desconforto com esta retórica do "nível de campo de atuação" entre os países em desenvolvimento, que não pode ser totalmente ignorada pelos países desenvolvidos. Isto é a razão pela qual a OMC dispõe de SDTs (special and differential treatments) e a razão pela qual os países desenvolvidos afirmam estar contentes com o princípio de (LTFR) 'Less-than-full-Reciprocity' dos países em desenvolvimento na negociação NAMA. Contudo, há problemas sérios com estas "concessões" nas formas de SDT e LTFR.

O problema com SDT é a palavra "special" (especial). Chamar a algo de 'tratamento especial' é o mesmo que dizer que a pessoa que está a usufruir deste tratamento está a ter uma vantagem "injusta". Contudo, da mesma forma que não iríamos chamar às escadas rolantes para os utilizadores de cadeiras de rodas ou à escrita de Braille para pessoas cegas "tratamentos especiais" também não devemos chamar as tarifas mais altas e outros meios de proteção de "tratamentos especiais" – eles são, unicamente, tratamentos diferenciais para os países com capacidades e objetivos "diferenciais".

A noção de LTFR deve também ser questionada. A noção implica que os países em desenvolvimento irão dar "menos" do que os países desenvolvidos no acordo NAMA. Contudo, a noção de reciprocidade não pode ser discutida sem alguma referência às posições relativas das partes envolvidas. Não diríamos que um amigo pobre está ser "menos" que recíproco simplesmente porque não pode comprar champanhe e caviar para o seu amigo rico, enquanto ele tratar o seu amigo rico com a generosidade suficiente de acordo com os seus próprios meios. Do mesmo modo, mesmo um pequeno corte na tarifa pode ser pedir demais a um país em desenvolvimento, desesperado em preservar empregos, a desenvolver capacidades industriais e a coletar rendimentos do governo. Enquanto que mesmo um corte relativamente grande pode não ser um fardo tão grande em países com maior riqueza e maiores potencialidades industriais.

Assim, quando os cortes tarifários pedidos aos países em desenvolvimento são maiores nos seus impactos – devido às suas maiores magnitudes absolutas e, mais importante devido às suas capacidades de ajustamento mais fracas e a sua maior necessidade de usar tarifas – é errado afirmar que estes países estão a ser menos do que completamente recíprocos, mesmo se eles estão a fazer menos reduções em termos proporcionais do que os países desenvolvidos (embora mesmo isto não seja necessariamente o caso – ver o exemplo anterior que compara o Japão e o Kenia).

Contra 'the one-way-street-view' de flexibilidade

Um problema que jaz da noção de "flexibilidade", falado pelos países desenvolvidos nas negociações da OMC, é de que se trata de uma flexibilidade unidirecional.

Os países desenvolvidos tentaram vender aos países em desenvolvimento certos acordos na OMC, baseados no pressuposto de que eles dão flexibilidade suficiente a estes últimos – principalmente por manterem de fora do acordo alguns sectores.

No entanto, esta é uma noção muito peculiar de flexibilidade. Uma vez que um sector é liberalizado, não há retorno possível. De fato, toda a idéia de tarifas obrigatórias na OMC é baseada nesta noção. O exercício é baseado na crença de que há uma taxa de tarifa no sector acima que *nunca* deve aumentar.

Se vai haver flexibilidade genuína, os países devem ser autorizados a libertarem-se de tarifas obrigatórias, se houver um espaço razoável para isso. Por exemplo, se um país subestima os custos de ajustamento quando toma a decisão de cortar a tarifa numa indústria em particular, como foi, de fato, o caso de muitos países em desenvolvimento na Uruguay Round – pode ser razoável permitir a esse país aumentar os limites das tarifas. O que está a acontecer, infelizmente, é o contrário – em vez de permitir a estes países que “exageraram” na liberalização do comércio aumentar as tarifas industriais outra vez, os países desenvolvidos estão a tentar baixar as suas tarifas industriais ainda mais.

Conclusão

Resumindo, os países em desenvolvimento devem *acordar* para as realidades da negociação NAMA. Em vez de ficarem presos em detalhes técnicos de fórmulas de corte de tarifas, eles devem questionar a verdadeira justificação de NAMA. Eles devem também questionar as noções pré-concebidas do que é “justo” no sistema internacional de comércio, que são manifestados em conceitos como o ‘level playing field’, ‘special and differential treatment’, ‘less than full reciprocity’, and ‘flexibility’ usadas pelos países em desenvolvimento, no processo de negociação.

Se a NAMA prosseguir o caminho que está neste momento, pode não haver mais desenvolvimento industrial nos países em desenvolvimento, num futuro próximo. Isto pode parecer como uma avaliação muito drástica, mas ambas as teorias (histórica e contemporânea) e a evidência sugerem que esta é a única avaliação realista.

Apêndice 1. Média das Taxas Tarifárias de Produtos Manufaturados para Países Desenvolvidos Seleccionados nos seus Estados Primários de Desenvolvimento

(média ponderada; em percentagens de valor)

	1820 ²	1875 ²	1913	1925	1931	1950
Austria ³	R	15-20	18	16	24	18
Belgica ⁴	6-8	9-10	9	15	14	11
Dinamarca	25-35	15-20	14	10	n.a.	3
França	R	12-15	20	21	30	18
Alemanha ⁵	8-12	4-6	13	20	21	26
Itália	n.a.	8-10	18	22	46	25
Japão ⁶	R	5	30	n.a.	n.a.	n.a.
Holanda ⁴	6-8	3-5	4	6	n.a.	11
Rússia	R	15-20	84	R	R	R
Espanha	R	15-20	41	41	63	n.a.
Suécia	R	3-5	20	16	21	9
Suiça	8-12	4-6	9	14	19	n.a.
Reino Unido	45-55	0	0	5	n.a.	23
Estados Unidos	35-45	40-50	44	37	48	14

Fonte: Chang (2002), p.17, tabela 2.1.

Notas:

R= Restrições numerosas e importantes em existentes importações manufaturadas e por isso as taxas tarifárias médias não são significativas.

1.O Banco Mundial (1991,p.97, tabela 5.2) fornece uma tabela similar, em parte desenhada pelos próprios estudos de Bairoch que formam as bases da tabela acima. Contudo, as figuras do Banco Mundial, embora na maioria dos casos muito similares às figuras Bairoch, são médias não ponderadas, que são obviamente menos preferíveis às figuras de médias ponderadas que Bairoch fornece.

2.Estas são taxas muito aproximadas, e fornece a variedade das taxas médias, não extremas.

3.Austria-Hungria antes de 1925.

4. Em 1820, a Bélgica foi unida com a Holanda.

5. A figura de 1820 é somente para a Prússia.

6. Antes de 1911, o Japão foi obrigado a manter taxas de tarifas baixas (até 5%) através de séries de "tratados desiguais" com os países europeus e com os EUA. A tabela do Banco Mundial citada na nota 1 dá ao Japão uma média não ponderada da taxa tarifária para todos os bens (e não só bens manufaturados) para os anos 1925,1930,1950 de 13%, 19%, 4%.

Referências

Chang, H-J. 2002. *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*, London, Anthem Press.

Khor, M. & Goh, C. Y. 2004. The WTO Negotiations on Non-Agricultural Market Access: A Development Perspective, a paper presented at the Asia-Pacific Conference on Trade: Contributing to Growth, Poverty Reduction and Human Development, Penang, Malaysia, 22-24 November, 2004.

Comércio mundial crescerá menos em 2005, diz a OMC

A participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial cresceu de forma significativa em 2004, atingindo 31%, o maior patamar desde 1950, informou ontem a Organização Mundial de Comércio (OMC), em Genebra. Não foram divulgados dados de anos anteriores. África e América Latina tiveram, cada qual, um incremento de 30% no comércio.

Comércio mundial		
Participação nas exportações - em %		
	2003	2004
Alemanha	10,0	10,0
EUA	9,7	9,0
China	5,9	6,5
Japão	6,3	6,2
França	5,1	4,9
Holanda	3,9	3,9
Itália	3,9	3,8
Reino Unido	4,1	3,8
Canadá	3,6	3,5
México	2,2	2,1
Rússia	1,8	2,0
Brasil	1,0	1,1

Fonte: OMC

Mas o bom ritmo de negócios, seja de países desenvolvidos ou em desenvolvimento, não deverá se repetir em 2005. A desaceleração da economia mundial deverá ter um impacto negativo no comércio. Para este ano, a OMC prevê que o ritmo de crescimento vai cair pela primeira vez desde 2001.

Os economistas da OMC estimam que o valor dos produtos comercializados crescerá 6,5% este ano, ganho menor do que os 9% de 2004, quando o valor movimentado pelo comércio global saltou para US\$ 8,9 trilhões.

A previsão da OMC, somada a temores de que a economia mundial não esteja crescendo tanto quanto se esperava, teve impacto negativo nos mercados financeiros. O risco-país do Brasil subiu, e a bolsa caiu.

"A expansão do comércio ainda é prejudicada por barreiras que devem ser eliminadas", disse o diretor-geral da OMC, Supachai Panitchpakdi, acrescentando que a melhor

A alta dos preços do petróleo e das taxas de juros irão contribuir para a desaceleração comercial deste ano - a indústria já prevê "desaquecimento pronunciado" nos setores de equipamento para telecomunicações e informática.

Na quarta-feira, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e o FMI reduziram suas estimativas para a expansão econômica do Japão e da Europa, que respondem por quase metade das exportações mundiais, em meio à volatilidade dos preços do petróleo.



Seja como for, 2004 foi um ano bom para os embarques internacionais. Chama a atenção no relatório o vertiginoso crescimento da África. Ajudada pela alta dos preços das commodities, as exportações africanas cresceram 30%, mesmo percentual registrado na América Latina.

"As exportações da África cresceram a um percentual expressivo no ano passado, depois de terem registrado forte alta em 2003", comentou Supachai. "Em grande parte devido à alta das commodities, foi o maior crescimento desde 1980. Mas o crescimento das exportações também está associado com a melhora na produção, que aumentou 4% no continente em 2004. A previsão é de que esse crescimento se mantenha em 2005."

A alta de dois dígitos nos embarques mundiais de telefones celulares, câmeras digitais, semicondutores e computadores pessoais impulsionou o resultado de diversos países da Ásia, que fechou 2004 com um volume comercial 14,5% maior que no ano anterior. Os produtos eletrônicos representaram um terço das exportações chinesas e entre um terço e dois terços dos embarques de Cingapura, Malásia, Taiwan, Filipinas e Coréia do Sul.

Principais importadores e exportadores mundiais
Em 2004

Exportador	US\$ bilhões	Variação % anual	Importador	US\$ bilhões	Variação % anual
1 Alemanha	914,8	22	1 EUA	1.526,4	17
2 EUA	819,0	13	2 Alemanha	717,5	19
3 China	593,4	35	3 China	561,4	36
4 Japão	565,5	20	4 França	464,1	16
5 França	451,0	15	5 Reino Unido	462,0	18
6 Holanda	358,8	21	6 Japão	454,5	19
7 Itália	346,1	16	7 Itália	349,0	17
8 Reino Unido	345,6	13	8 Holanda	319,9	21
9 Canadá	322,0	18	9 Bélgica	287,2	22
10 Bélgica	308,9	21	10 Canadá	275,8	13
13 México	188,6	14	14 México	206,4	16
14 Rússia	183,2	35	25 Rússia	94,8	28
25 Brasil	96,5	32	29 Brasil	65,9	30
29 Dinamarca	75,6	14	30 Irlanda	60,1	12
30 Polônia	74,1	38	Mundo	9.458,3	21
Mundo	9.123,5	21			

Pela primeira vez, a China passou o Japão no posto de terceiro colocado do ranking de comércio. A alta das exportações no ano passado foi liderada pelo incremento de 45% das vendas de eletrônicos, segundo o economista-chefe da OMC, Michael Finger. Já as exportações

de têxteis e roupas, que representam menos de 10% das exportações chinesas, cresceram entre 15% e 17% em valor, em 2004.

Os EUA, que foram superados pela Alemanha na posição de maior exportador mundial em 2003, responderam por 9% das exportações do mundo e por 16% das importações em 2004. Cada um desses fluxos comerciais totalizou, respectivamente, US\$ 819 bilhões e US\$ 1,5 trilhão, disse a OMC.

A UE registrou o menor aumento mundial das importações e das exportações em 2004. O euro teve valorização de 8% em relação ao dólar no ano passado, fato que elevou o custo das exportações dos 12 países que utilizam a moeda. *Valor Econômico, 15/04/05*

OMC

Negociações de Acesso a Mercados para Produtos Não-Agrícolas

Subsídios para a Reunião do Fórum Nacional da Indústria - CNI

Março de 2005



Perfil tarifário – NAMA - Brasil e outros países

Sumário das tarifas consolidadas por país

Faixas	Brasil		EUA		UE		Índia ^{1,2}		África do Sul ²	
0%-4%	65	0,7%	5.838	67%	5.276	63%	117	4%	996	9%
5%-9%	2	0,0%	1.945	22%	2.183	26%	10	0%	457	4%
10%-14%	52	0,6%	459	5%	632	8%	0	0%	2.399	21%
15%-19%	486	5,5%	238	3%	113	1%	0	0%	2.544	22%
>=20%	8.217	93,1%	200	2%	87	1%	2.956	96%	5.216	45%
Tarifa específica	0	0,0%	0	0%	40	0%	ND		ND	
total	8.822	100,0%	8.680	100%	8.331	100%	3.083	100%	11.612	100%
Média simples	31,1%		4,20%		4,30%		34,4%		18,5%	
Tarifa Máxima	35%		58.5%		26%		150%		60%	

Nota

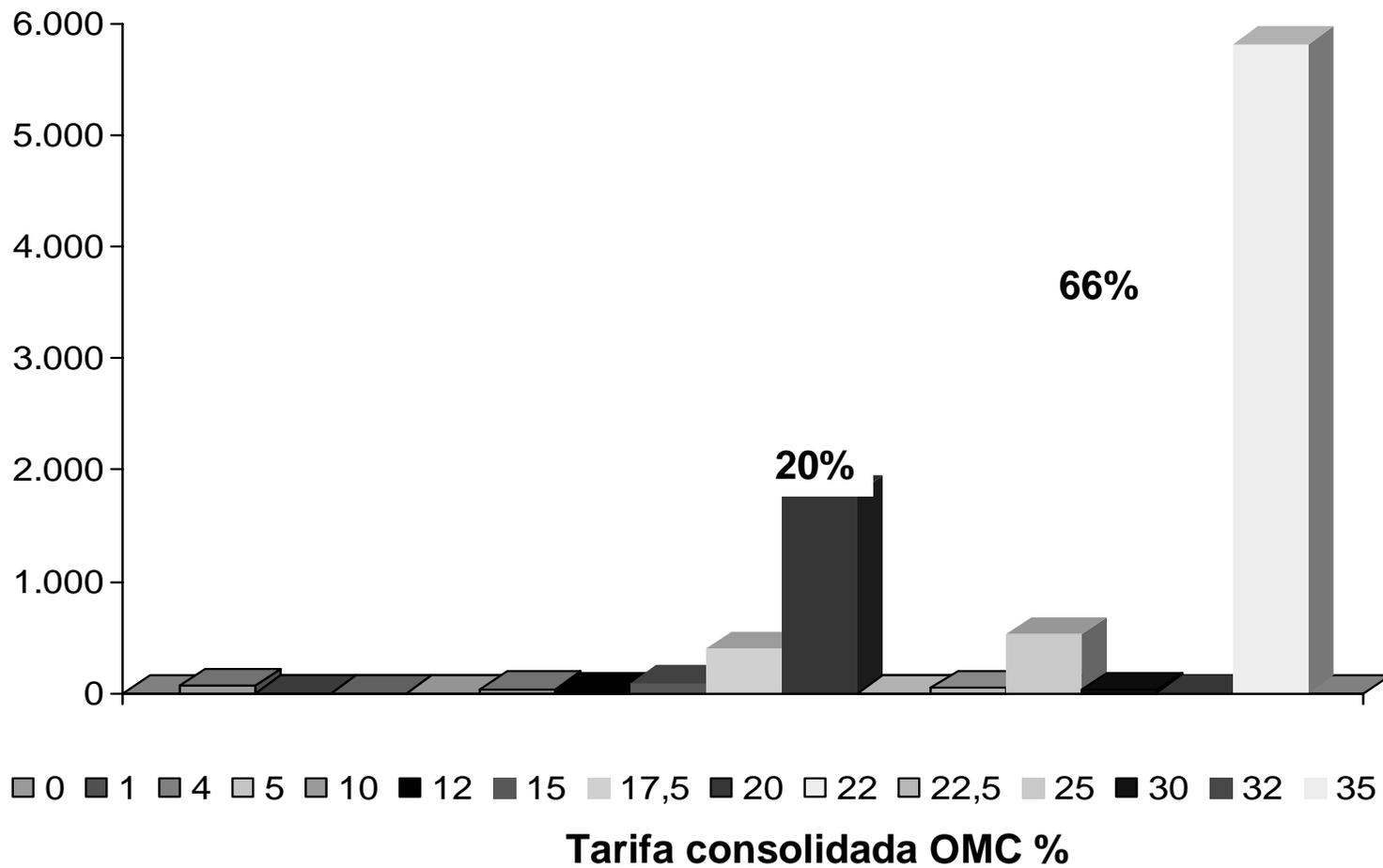
(1) - Produtos a seis dígitos

(2) Foram considerados NAMA os produtos classificados a partir do capítulo 25

ND - Não disponível

Perfil tarifário do Brasil

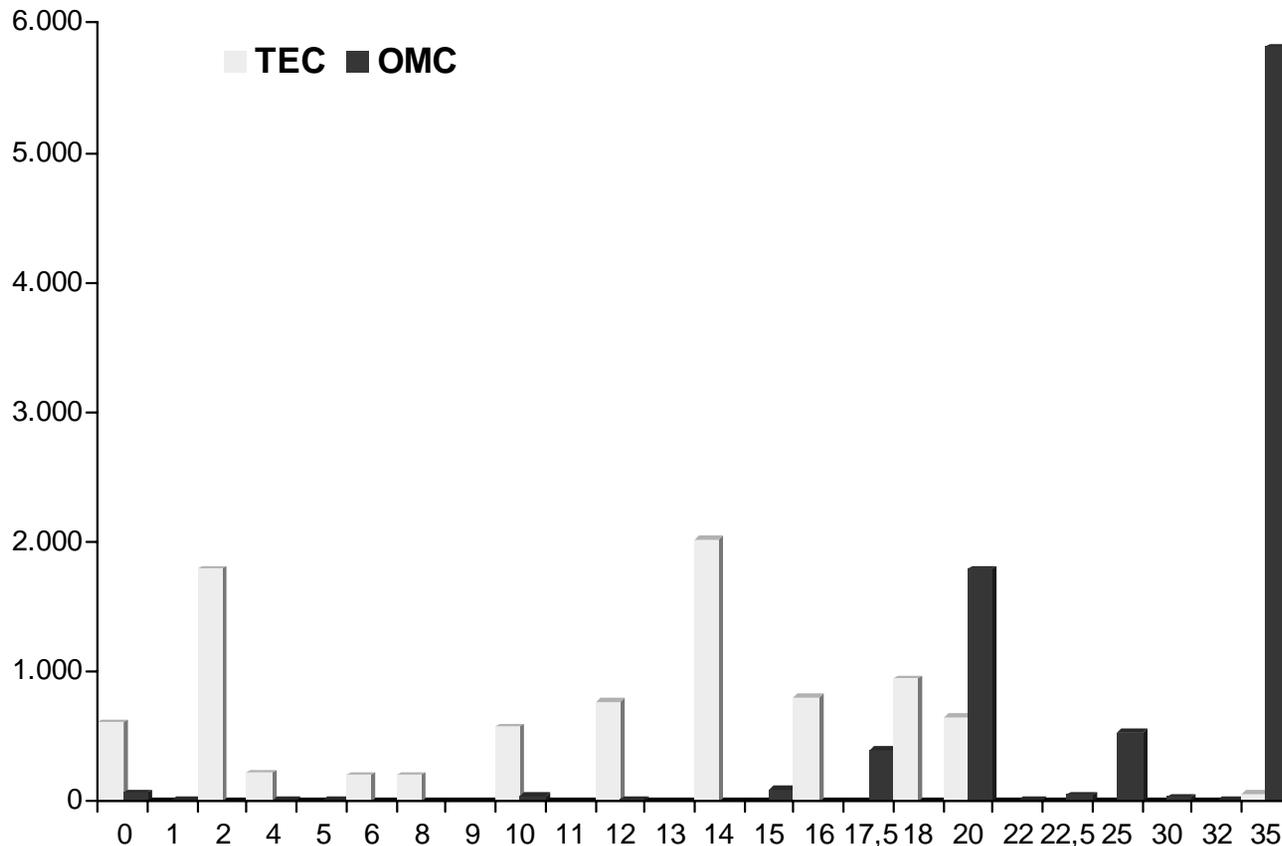
Tarifa consolidada na OMC



Total de produtos: 8.822

Perfil tarifário do Brasil

Comparação entre a TEC x Tarifa consolidada OMC

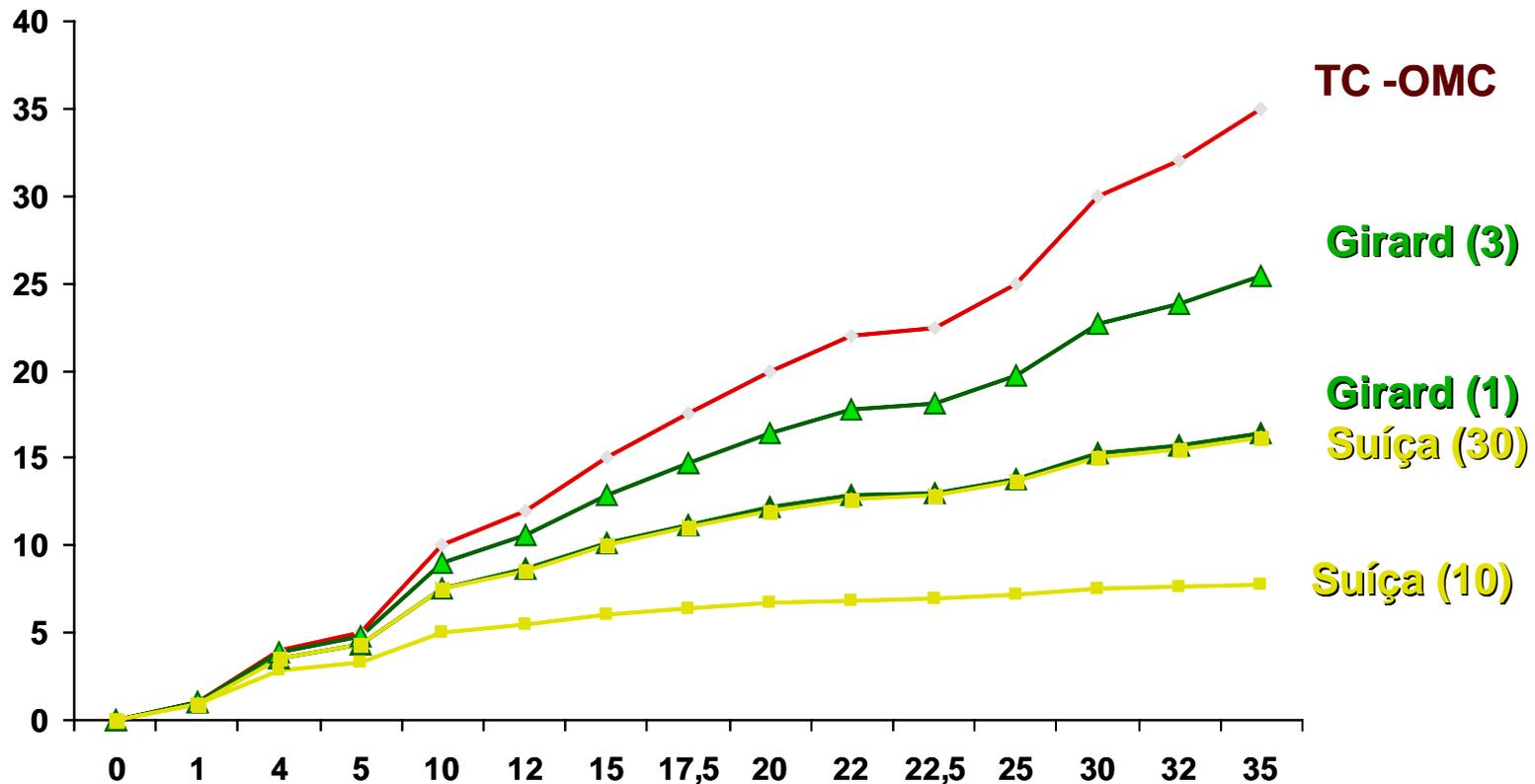


Total de produtos: 8.822

Resultados da aplicação das fórmulas

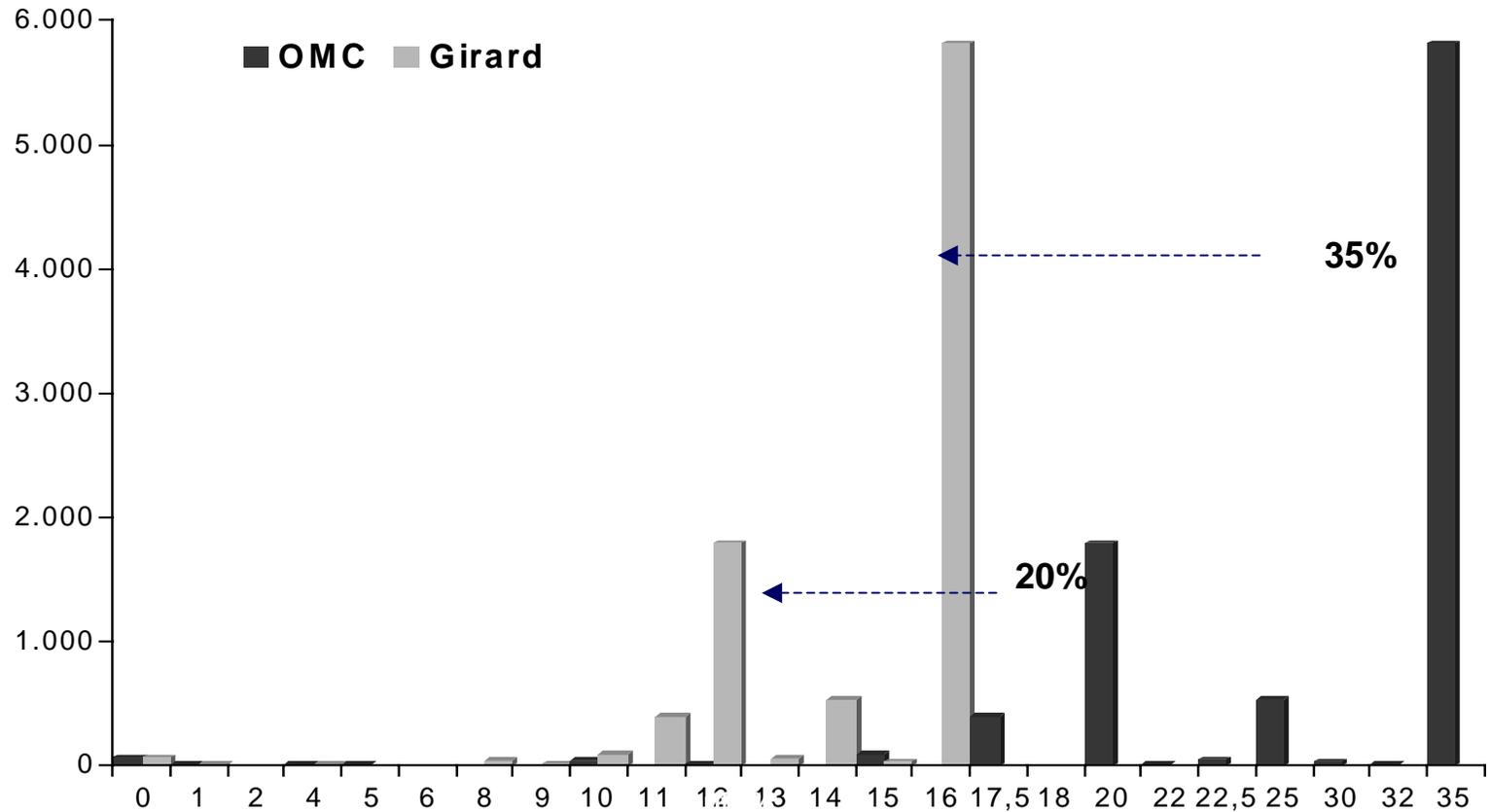
Média utilizada : 31,025										
Estatísticas	TEC	Suíça						Grard		
		Cte. 10	Cte. 15	Cte. 20	Cte. 25	Cte. 30	Cte. 35	Cte. 1	Cte. 2	Cte.3
Média	10,77	7,35	9,79	11,74	13,34	14,68	15,81	14,92	19,85	22,33
Máximo	35,00	7,78	10,50	12,73	14,58	16,15	17,50	16,45	22,38	25,44
CV	1,59	8,78	7,72	7,02	6,53	6,17	5,90	6,11	5,12	4,76
Itens perfurados		6.029	5.480	4.957	3.437	2.474	2.321	2.474	269	99

Aplicação de fórmulas



Impacto na tarifa consolidada

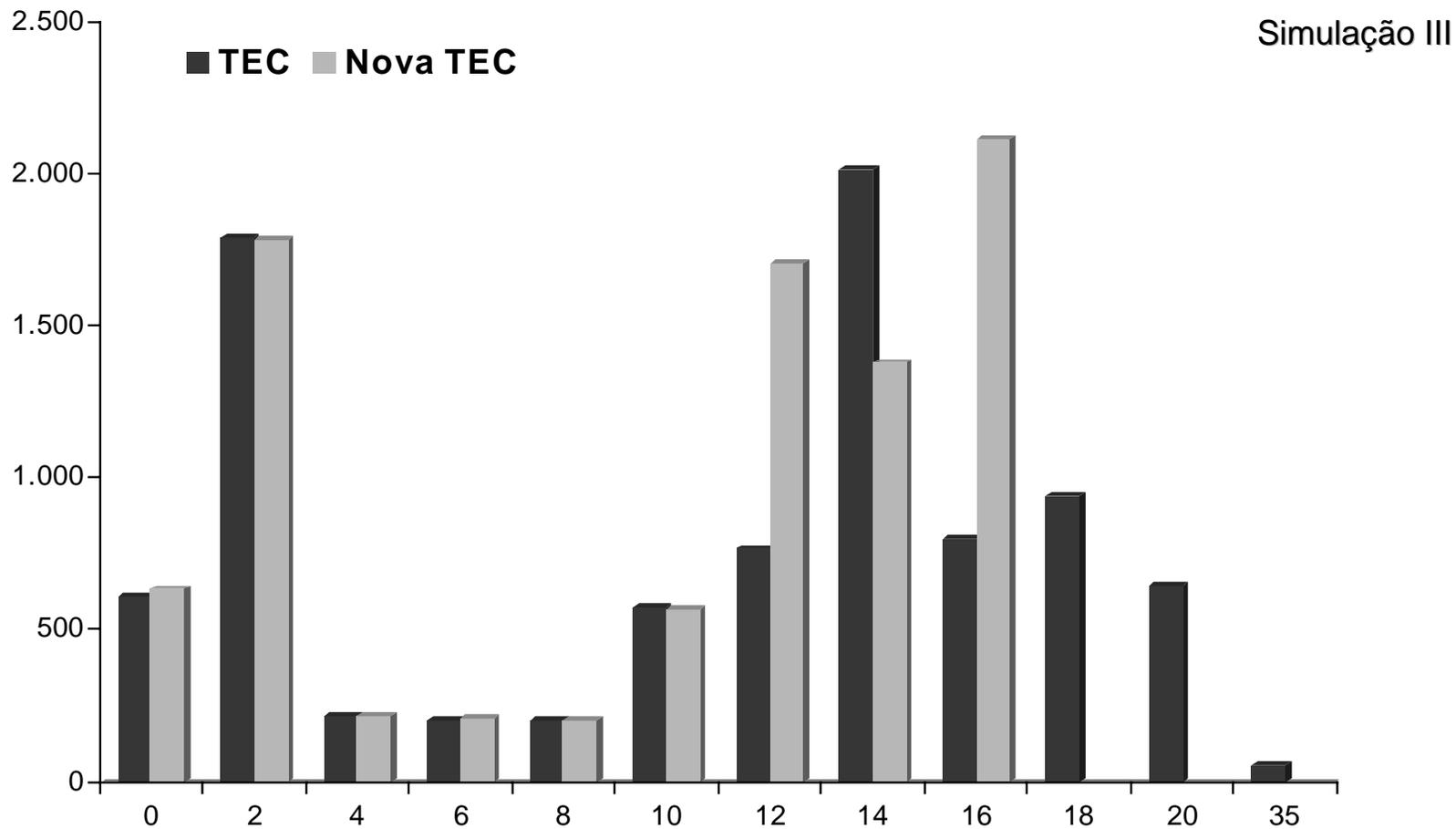
Tarifa consolidada OMC x Girard (1)



Total de produtos: 8.822

Impacto na tarifa aplicada

Tarifa aplicada x Nova tarifa aplicada



Total de produtos: 8.822

Exemplos de impactos

Adotou-se como exemplo a aplicação fórmula Girard (1) que é equivalente à fórmula Suíça (30). Nesse caso, alguns resultados chamam atenção:

- **Nem todos os produtos terão suas tarifas aplicadas reduzidas**
- **A tarifa máxima que poderá ser adotada pelo Brasil será de 16,45%**
- **No caso da Girard (1), 2474 produtos terão tarifas aplicadas reduzidas (perfuradas)**

Comentários

- **O grau de ambição da redução de tarifas será dado pelo coeficiente a ser definido na fórmula.**
- **A maioria dos países apóia a fórmula Suíça. Países em desenvolvimento com média tarifária alta (Brasil, Índia, Egito, Paquistão, por exemplo) preferem a fórmula Girard.**
- **Estados Unidos, Japão, Noruega, Suíça, Taiwan , entre outros, insistem nos acordos setoriais. Brasil e Índia têm se manifestado contrários às negociações setoriais.**

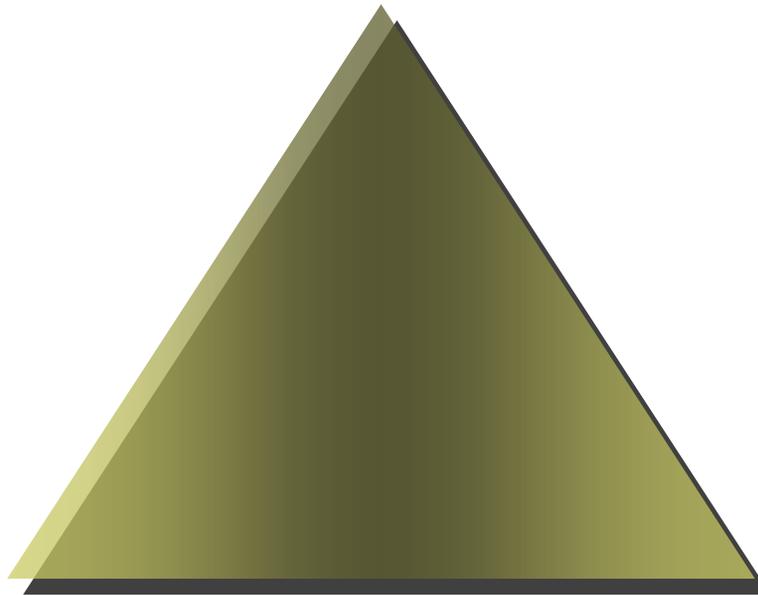
Comentários

- **Setores colocados em discussão pelo Presidente do Grupo de Negociação de Acesso a Mercados, em maio de 2003, para acordos setoriais: eletroeletrônico, peixe e produtos da pesca, calçados, produtos de couro, partes e peças para motores de veículos, pedras, jóias e metais preciosos e têxteis e confecções. Além desses, há debates para um acordo de harmonização ou eliminação de tarifas no setor químico. O debate está em curso e outros setores podem ser apontados.**
- **Liberalização final será resultado de diferentes combinações possíveis para: coeficiente da fórmula de desgravação, flexibilidades e participação em setoriais.**

Bases para a liberalização

**Magnitude do corte
tarifário resultante da
aplicação da fórmula
(coeficientes da fórmula)**

**Flexibilidades para
países em
desenvolvimento
(coeficiente
diferente, prazo
etc)**



**Participação em
acordos setoriais
(liberalização zero
por zero)**