

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Departamento de Economia

**Negociações Agrícolas na Rodada de
Doha: o desafio brasileiro**

**Marcelo Melo Ramalho Moreira
Matrícula 9924426-7**

Orientadora: Sandra Maria Carreira Polônia Rios

Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.



As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.

Resumo.....	4
1 Introdução:	4
2 Inovações da Rodada Uruguai.....	5
2.1 Principais características do acordo agrícola	6
2.1.1 “ <i>Tarification</i> ” (Artigo 4, Nota 1)	6
2.1.2 Salvaguardas Especiais – SSG- (Artigo 5).....	6
2.1.3 Redução de tarifas	6
2.1.4 Consolidação de tarifas	7
2.1.5 Subsídios à exportação (Artigos 9 e 10).....	7
2.1.6 Subsídios domésticos (Artigos 1a e 6)	7
2.1.7 Cláusula da Paz (Artigo 13)	8
3 O jogo das negociações	8
3.1. Regras do jogo comercial	8
3.2 Os atores (jogadores).....	9
4 Evolução do jogo.....	10
4.1 De Doha à Cancun.....	10
4.2 Negociação dos três pilares	12
4.2.1 Medidas de apoio doméstico	12
4.2.2 Medidas de apoio à exportação	14
4.2.3 Acesso a mercados	16
5 Resultados da conferência ministerial de Cancun.....	20
6 Evolução das negociações Pós-Cancun.....	21
6.1 Apoio doméstico	22
6.2 Medidas de apoio à exportação	23
6.3 Acesso a mercados	23
7 Situação atual das barreiras comerciais.....	23
7.1 Acesso a mercados	23
7.1.1 Cotas.....	24
7.1.2 Salvaguardas.....	24
7.2 Subsídios Internos:	24
7.3 Apoio à exportação.....	27
Conclusão	28

Resumo

A primeira preocupação deste texto é apresentar ao leitor as regras vigentes no mercado agrícola mundial. Inicialmente apresentamos as condições iniciais da Rodada Doha. Nesta parte veremos as regras do jogo comercial estabelecido pelo mandato de Doha e as características de seus principais atores. A seguir colocam-se os atores em ação, primeiro descrevendo suas estratégias gerais, depois detalhando suas estratégias em três pilares: (acesso a mercados, subsídios internos e apoio a exportação). A penúltima parte, bastante objetiva e ilustrativa, prepara o leitor para a conclusão. Terminando, fazem-se propostas para atuação diplomática brasileira considerando todos os elementos deste trabalho.

1 Introdução:

A Organização Mundial do Comércio (OMC) - sucessora do General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) - é hoje o órgão responsável pela promoção e operação do livre comércio mundial. A inclusão do tema Agricultura nas regras multilaterais de comércio ocorreu após a assinatura do “Acordo Agrícola resultante da Rodada do Uruguai em 1994”, trazendo grandes avanços e benefícios para este setor. Pode-se destacar a consolidação de tarifas, a transformação de barreiras não-tarifárias em tarifas equivalentes, além de regras estabelecendo limites para uso de subsídios. No entanto, o setor agrícola apresenta dificuldades e representa a última e grande força de resistência para o livre comércio internacional. Pressões de políticas internas e as preocupações com aspectos não-comerciais, denominados multifuncionalidade da agricultura, levam países desenvolvidos a serem os maiores opositores à liberalização do setor.

A estrutura tarifária desses países revela alta concentração de picos para bens agrícolas, onde produtores se beneficiam dos altos subsídios. O setor agrícola é ainda o único que admite subsídios à exportação, sendo a UE a maior usuária. Utilizando-se o sistema PSE¹, estudos da OCDE² para o período 2000-03 indicam que a renda média nas fazendas dos países membros foi, em geral, composta em um terço por transferências via PSE: as transferências totais foram de 256 bilhões de dólares, em 2003.

Como resultado da manutenção de um mercado agrícola marcado pelo protecionismo, os países em desenvolvimento são os mais prejudicados. Nestes países, boa parte tem características comuns com benefícios sociais e econômicos: alto grau de competitividade, grande participação no PIB e nas exportações, porém falta de recursos para subsídios. Como exemplo podemos citar o Brasil: participação da agricultura no PIB de 9,1% em 2003, vindo de uma média de 7,4% na década de 90; ainda em 2003, as exportações agrícolas somaram 30,1 bilhões de dólares, representando 42% das exportações totais³; enquanto a média das tarifas consolidadas no setor é de 10,2%⁴.

¹ Cálculo da renda recebida pelos agricultores por subsídios diretos e suas transferências aos consumidores.

² OCDE-2004

³ Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento.2004

⁴ A tarifa efetiva aplicada é em geral ainda menor.

Em 2001, a Rodada Doha permitiu a inclusão do tema Agricultura, oferecendo oportunidade histórica para a revisão do Acordo Agrícola de 1994. Isto tornou ainda mais relevante a presença de negociadores brasileiros, uma vez que as grandes potências se recusam a fazer concessões na área agrícola no âmbito regional e bi-lateral; ainda mais que as negociações na OMC⁵ são fundamentais para resultados positivos nos acordos na ALCA e na UE-MERCOSUL.

2 Inovações da Rodada Uruguai

Devido a uma série de exceções reiteradas ao longo da existência do GATT, o setor agrícola não se beneficiou das reformas concedidas aos produtos não-agrícolas até 1994. O setor agrícola só passou a ser regulado no âmbito multilateral com a criação da OMC ocorrida ao término da Rodada do Uruguai.

Assim, por quatro décadas acumularam-se significativas distorções no comércio internacional de produtos agrícolas, como restrições quantitativas, barreiras tarifárias e não-tarifárias, níveis elevados de subsídios e formas desleais de competição na exportação de produtos. O Programa de Reforma do Setor Agrícola surge ao fim da Rodada Uruguai, sendo um primeiro passo para a regularização do setor, a fim de eliminar tais distorções.

Reflexo da diversidade de interesses dos países membros da OMC, o objetivo do acordo agrícola era para regular o setor, promovendo um ambiente favorável ao mercado mundial - eficiente, livre e justo -; ao mesmo tempo, levando em conta outros fatores não-comerciais agrupados, chamado de multifuncionalidade da agricultura (segurança alimentar, contenção do êxodo rural, meio ambiente etc.), além de provisões de tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento.

O programa final das negociações tinha o objetivo de eliminar as barreiras não-tarifárias (sua substituição por “tarifas equivalentes”), a redução de tarifas e medidas de apoio doméstico nocivas ao comércio, e a eliminação de medidas de apoio à exportação. Para prover maior estabilidade ao mercado agrícola mundial, o acordo previa também a consolidação de tarifas a todos os membros.

Cientes que o programa de reformas seria apenas um primeiro passo na direção de um mercado agrícola eficiente, os países membros assumiram o compromisso em dar início, no ano 2000, a novas negociações, com vistas a expandir a liberalização e aperfeiçoar as regras no setor. O acordo assinado em 1994 teve abrangência sobre todos os produtos classificados entre as NCMs-1 e 24 do Sistema Harmonizado (sistema internacional de classificação de produtos).

A seguir, exporemos as principais características do primeiro acordo agrícola assinado no âmbito multilateral.

⁵ O conceito de “single undertaking” da OMC possibilita à países em desenvolvimento e grandes exportadores agrícolas barganhar liberalização comercial entre os diversos setores incluídos nas negociações.

2.1 Principais características do acordo agrícola

O acordo agrícola é composto de regras e reduções tarifárias a serem adotadas imediatamente após a sua assinatura - com períodos de adaptação variável para cada país membro,. Estas regras e reduções são resultado de árduas negociações feitas durante a Rodada Uruguai, que apresentaremos a seguir.

2.1.1 “Tarification” (Artigo 4, Nota 1)

Consiste no cálculo necessário para a eliminar e substituir medidas não-tarifárias, como cotas e licenciamento discricionário por tarifas equivalentes. A nova tarifa de cada país dever ser resultado da soma da tarifa aplicada à tarifa equivalente. Esta última deveria ser calculada com base na diferença entre os preços locais e a média dos preços adotados no mercado internacional.

Para evitar que se perpetuassem estrangulamentos no balanço de pagamentos, países em desenvolvimento, com dificuldades na balança comercial, estariam temporariamente livres da *tarification*. É interessante observar que devido a *tarification*, determinados países, que aplicavam a “tarifa zero” passaram, após a reforma, a adotar tarifas positivas. Este fato justifica a intenção da *tarification* em dar maior transparência quanto ao grau de proteção que cada país reserva aos seus produtores.

2.1.2 Salvaguardas Especiais – SSG- (Artigo 5)

Salvaguardas especiais foram adotadas no acordo agrícola devido ao temor de certos países que, ao retirar o sistema de cotas, embora com “tarifas equivalentes”, suas economias sofressem com um súbito aumento de importações. Elas podem ser implementadas caso seja comprovado um aumento rápido no volume de importações, denominado “gatilho de volume”, ou queda súbita nos preços de importação abaixo de um nível pré-acordado (chamado “gatilho de preço”). No caso do gatilho de volume, tarifas mais altas podem ser aplicadas até o final do ano em questão. No caso de gatilho de preço, utilizam-se apenas as importações consideradas abaixo do preço de referência.

2.1.3 Redução de tarifas

Foi acordado que todos os países - salvo os menos desenvolvidos - deveriam reduzir suas tarifas em médias percentuais fixas. Estas reduções seriam diferentes para países em desenvolvimento e desenvolvidos; i. é, 24% e 36% respectivamente. Os prazos de desgravação seriam também diferentes: 6 anos para países desenvolvidos e 10 anos para países em desenvolvimento, com início em janeiro de 1995. Para evitar maiores distorções,

foi acordado que a desgravação mínima por produto deveria ser de 15% para os países desenvolvidos e de 10% para os em desenvolvimento.

2.1.4 Consolidação de tarifas

Junto com a *tarification*, a consolidação de tarifas é considerada um dos maiores avanços do acordo agrícola. Seria bom observar que antes poucos países tinham tarifas consolidadas na OMC. O estabelecimento de um teto para a tarifa foi adotado por todos os países, inclusive países em desenvolvimento e menos desenvolvidos, em todos os produtos agrícolas. O tratamento especial e diferenciado se deu pela flexibilidade concedida aos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos de consolidarem as tarifas em níveis superiores aos efetivamente aplicados na época.

2.1.5 Subsídios à exportação (Artigos 9 e 10)

O Acordo Agrícola primeiramente considerou que diversos países membros, particularmente os países desenvolvidos, praticavam tal forma de subsídio, sendo os subsídios foram classificados em seis diferentes categorias onde cada país deveria notificar o uso de tais subsídios à OMC. Uma vez feita a notificação, os países são autorizados a continuar praticando os subsídios, desde que se comprometam a reduzir tanto o montante de subsídios conferidos, como a quantidade de exportações subsidiadas.

Vinte e cinco países membros da OMC notificaram o uso de subsídios à exportação e assumiram o compromisso de reduzir o montante monetário em 36%, enquanto o volume deveria ser reduzido em 21%. O prazo de implementação estabelecido foi de 1995 até 2000. Pelo tratamento especial e diferenciado, países em desenvolvimento e menos desenvolvidos têm o direito de aplicar dois dos seis subsídios listados, sem compromisso de redução, a saber:

- Subsídios destinados à redução de custos operacionais a exportação como processos de melhoria e modificações na linha montagem (frete internacional).
- Subsídios destinados a prover transporte e frete internos para produtos exportados em condições mais favoráveis que as oferecidas para produtos de consumo interno.

2.1.6 Subsídios domésticos (Artigos 1a e 6)

O acordo reconhece a existência de diferentes tipos de subsídio à produção interna classificados em três grupos. A separação se dá pelo grau de interferência de cada subsídio no mercado mundial. As três categorias são diferenciadas pelas cores verde, azul e amarela:

- Caixa verde - implicam em distorções mínimas, ou inexistentes ao comércio e à produção, e não consistem em políticas de preço mínimo; tais subsídios são isentos de redução. É importante ressaltar que aqui se incluem subsídios destinados ao aumento de produtividade.
- Caixa azul - pagamentos governamentais destinados a limitar a produção, desde que sejam feitos diretamente do governo ao produtor e não por instrumentos de mercado

como preços garantidos, controle de estoques etc. Os pagamentos devem ser feitos baseados em áreas fixas de produção, destinados a 85% ou menos do nível base de produção e a rebanhos baseado num número fixo de cabeças.

- Caixa amarela - considerados nocivos ao comércio; o acordo fixa um teto para o apoio máximo que cada governo pode oferecer a seus produtores, com montante reduzido anualmente. O cálculo do montante é feito pelo sistema “Aggregate Measurement of Support” (AMS) decomposto em 3 partes:
 - (i) políticas de sustentação de preços de mercado, com o cálculo feito utilizando-se como base a diferença entre o preço administrado internamente e o preço de referência internacional, produto a produto;
 - (ii) pagamentos diretos por produto específicos;
 - (iii) pagamentos não-específicos, por produto, que inclua apoio distorcivo (insumos, juros etc.), convertido em equivalente monetário. O montante AMS deve ser reduzido em 20,0% para países desenvolvidos e 13,3% para países em desenvolvimento; num prazo de 6 anos para os desenvolvidos e 10 anos para os em desenvolvimento. São isentos do cálculo AMS as doações do tipo Caixa Amarela onde o apoio não seja superior a 5% do valor da produção (*de minimis*) e subsídios “horizontais” que também não excedam os mesmos 5%. Para países em desenvolvimento, o limite de referência é ampliado para 10%. Países em desenvolvimento são ainda isentos de notificar os subsídios destinados a investimentos, produtores de baixa renda e diversificação da produção, a fim de diminuir a produção de narcóticos.

2.1.7 Cláusula da Paz (Artigo 13)

A cláusula da Paz faz referência ao sistema de solução de controvérsia da OMC. Ela tem a função de blindar determinados tipos de subsídios domésticos à exportação contra as medidas compensatórias - durante um período de 10 anos. Esta cláusula garante ainda que subsídios Verdes são “não-acionáveis”. Quanto aos demais subsídios à produção interna, ou à exportação, os países membros devem tomar o devido cuidado antes de iniciar os painéis de arbitragem. A interpretação dada a esta cláusula é que durante o prazo de adaptação às novas regras, não devem ser abertos contenciosos no setor agrícola.

3 O jogo das negociações

3.1.Regras do jogo negocial

Ao final da Rodada Uruguai foi acordado que negociações para aperfeiçoamento de regras e ampliação de acesso a mercados agrícolas deveriam ser iniciadas no ano 2000. Em novembro 2001, a assinatura do Mandato de Doha dentro do conceito de “single undertaking” (todos os países membros devem estar de acordo com todos os itens do texto) lançou uma nova Rodada de Negociações Multilaterais. O documento colocou em pauta diversos temas controversos, como serviços, agricultura e “temas de Cingapura”.

Os parágrafos 13 e 14 do documento fazem referência à agricultura, estabelecendo objetivos e prazos para as negociações. Em conformidade com o estabelecido no artigo 20 do acordo agrícola da Rodada do Uruguai, ficou estabelecido que as negociações devem evoluir no sentido de proporcionar um mercado agrícola eficiente através de um programa de reformas fundamentais. O texto original (em inglês) aborda os três pilares da negociação agrícola da seguinte maneira:

“Building on the work carried out to date and without prejudging the outcome of the negotiations we commit ourselves to comprehensive negotiations aimed at: substantial improvements in market access; reductions of, with a view to phasing out, all forms of export subsidies; and substantial reductions in trade-distorting domestic support.”

Atendendo a pressões polarizadas, o texto permite interpretações dúbias variando conforme as intenções de cada país. A escolha de cada palavra foi fruto de árduas negociações. O termo “*phasing out*”, que significaria o término dos subsídios, por exemplo, era exigência dos países exportadores, sem o qual não aceitariam o lançamento da Rodada. Para atender aos interesses de países mais protecionistas, foram incluídos os termos “*without prejudging the outcome of the negotiations*”(sem antever os resultados) e “*with a view to*” (na direção de). Esse arranjo de palavras possibilitou o lançamento da rodada, deixando a interpretação do texto fazer parte das negociações.

Também foi feita menção às necessidades dos países em desenvolvimento e aos pedidos de vários países desenvolvidos quanto a multifuncionalidade da agricultura, incluindo-se a segurança alimentar e o desenvolvimento rural.

Os prazos estipulados foram: apresentação de propostas, fórmulas e outros compromissos até 31 de março de 2003; esboço de acordo, estabelecendo compromissos a serem assumidos por todos os países ao término da quinta reunião ministerial (Cancun 2003); assinatura de um acordo agrícola dentro do conceito de *single undertaking* ao final da Rodada de Doha.

3.2 Os atores (jogadores)

As negociações pós-Doha se desenvolvem como um jogo de barganha onde os tipos dos jogadores se dividem entre maior ou menor ambição na liberalização comercial. Os jogadores têm poder de barganha diferenciado, sendo EUA e UE capazes de alterar o

resultado do jogo atuando isoladamente. Os demais jogadores (Japão, Canadá, Austrália e países em desenvolvimento) possuem menor poder de interferência no resultado. Vemos que os jogadores (representantes de países) atuam, ora isoladamente, ora em conjunto, adotando diferentes estratégias diante as diferentes situações em que são chamados a atuar. As três questões centrais deste jogo, chamada de “tripé da negociação agrícola”, consistem em: (i) acesso a mercados, (ii) subsídios domésticos e (iii) subsídios à exportação. Veremos com mais detalhes em outros capítulos que o grau de ambição de cada país pode ser classificado na seguinte ordem:

- G-9 - liderado por Japão, Coréia e Suíça é um grupo de países pouco competitivos na área agrícola e extremamente protecionista.
- UE - mais moderada que o G-10, porém mais conservador que EUA, principalmente no que diz respeito à subsídios a exportação.
- EUA - se auto-denominada de liberacionista; no entanto, mantém uma postura muito rígida em diversos pontos específicos dos três pilares das negociações.
- G-90 - países pouco desenvolvidos e com pouca expressão nas negociações; em sua maioria formada por países Africanos, eles têm característica comum em dar pouca flexibilidade e oferecer concessões quanto ao acesso a seus mercados.
- G-20 - grupo de países em desenvolvimento, liderados por Brasil, China, Índia e Argentina, com posição bastante liberal. Possuem peso significativo na agricultura mundial participando com 21% do PIB agrícola global, 70% da população agrícola do planeta e 26% das exportações agrícolas mundiais.
- Grupo de Cairns - formado por países exportadores agrícolas, antecessor ao G-20, tendo como principal diferença a participação de países desenvolvidos (Canadá e Austrália) e maior ambição no que diz respeito para acesso a mercados nos países em desenvolvimento. O Brasil tem posição bastante liberal e é país chave no papel de representante do G-20 e Grupo de Cairns.

4 Evolução do jogo

4.1 De Doha à Cancun

De modo geral, as negociações preparativas para a reunião de Cancun apresentaram pouco ou nenhum avanço em termos de convergência de objetivos. Fato contrário ocorreu durante a Rodada do Uruguai onde, após um primeiro período de total falta de avanço nas negociações, rapidamente convenceu-se que o resultado dependeria do comprometimento das duas maiores potências comerciais, ficando o foco das pressões direcionado para as infrutíferas articulações entre EUA (mais liberal) e UE (mais conservadora).

O Programa de reforma da Política Agrícola Comum (PAC) resultou; por um lado, numa maior flexibilidade da UE negociar questões relacionadas a subsídios internos, aproximando-se da posição adotada pelos EUA; por outro lado, a nova e maior “*farm bill*” (orçamento agrícola americano) efetuada no período próximo as eleições presidenciais de 2004, levaram os EUA a adotarem uma posição negociadora mais conservadora.

Tais circunstâncias permitiram maior entendimento entre UE e EUA, elaborando um *paper* conjunto (JOB (03)/157), em agosto de 2003, com a intenção de servir de base às negociações agrícolas. O documento foi estruturado de forma a estabelecer as principais regras e diretrizes das negociações, deixando pouco espaço de manobra às pretensões dos demais participantes. O *paper* revivia a antiga forma negociadora herdada dos tempos do GATT. Ao aceitar o documento como base das negociações, as principais economias teriam decidido como tratar os principais temas, enquanto os demais membros apenas preencheriam os “colchetes” das dando maior ou menor ambição às concessões.

O *paper* significou uma sensível perda de ambição por parte dos EUA, norteando as negociações para um nível de ambição muito aquém do inicialmente esperado pelos países exportadores. O “*paper*” apresentou uma visão mais conservadora que o Mandato de Doha e apenas um pouco mais liberal que as propostas feitas pelos países desenvolvidos menos eficientes na agricultura (Japão, Coreia e Suíça).

As negociações agrícolas até Cancun sofreram também com a falta de avanços em outras áreas que deveriam servir de contrapeso às desigualdades de forças e níveis de ambição do setor. Particularmente era impraticável que países fizessem concessões no setor agrícola, sem saber o que poderiam ganhar em outros setores importantes das grandes negociações, como serviços, investimentos e temas de Cingapura. Vale lembrar que as negociações dos temas de Cingapura seriam colocadas em discussão apenas na Conferência Ministerial de Cancun.

O *paper* conjunto UE-EUA passou, logo após sua apresentação, a ser a única referência para as negociações, muito embora sofresse severas críticas de diversos membros. O Grupo de Cairns destacou-se como maior crítico ao *paper*:

- não visava cortes significativos no que diz respeito a subsídios domésticos, além de apresentar regras muito fracas permitindo “malabarismos” de forma a manter o nível de apoio;
- não apresentava uma data específica (crível) para a eliminação dos subsídios à exportação;
- não oferecia reduções significativas nas barreiras de acesso a mercados de países em desenvolvimento;
- era insuficiente quanto às provisões no que se refere ao tratamento especial e diferenciado;
- apresentava uma diversidade grande de regras e comprometimento para diferentes exportadores que teria como objetivo enfraquecê-los como grupo.

Os países desenvolvidos com menor competitividade no setor também reagiram ao “*paper*”. Em particular um grupo de sete países, dentre eles Coreia e Suíça, apresentou críticas relativas à falta de considerações sobre o conceito de multifuncionalidade da agricultura. No entanto o resto do *paper* foi considerado condizente com os objetivos da rodada, portanto aceitável como base às negociações. Reação semelhante foi notada quanto ao Japão e Noruega.

Em tais circunstâncias um grupo de aproximadamente 20 países em desenvolvimento, ameaçados pela imposição de regras por parte dos dois principais atores no comércio mundial, articulou-se na formulação de uma defesa contra o *paper*, resultando na formação do chamado G-20 liderado pelo Brasil, Índia, África do Sul e China. O G-20 apresentou um novo documento (Job (03)/162) nos moldes do *paper*, mas com características muito mais

liberalizantes. A intenção era que o novo documento servisse, assim como o “*paper*”, de “*background*” nas negociações. As principais diferenças entre o *paper* e o documento proposto pelo G-20 eram:

- (i) grau de ambição almejado para a rodada agrícola, como um todo;
- (ii) estabelecimento regras mais rígidas quanto à classificação dos subsídios domésticos;
- (iii) fórmulas de redução mais ambiciosas para subsídios domésticos e à exportação (por parte dos países desenvolvidos);
- (iv) maior acesso aos mercados dos países desenvolvidos.

4.2 Negociação dos três pilares

4.2.1 Medidas de apoio doméstico

Apesar das medidas estabelecidas nos capítulos 1 a 6 do acordo agrícola ao final da Rodada Uruguai assinalada no primeiro capítulo deste trabalho, foi reconhecido em Doha que algumas medidas de apoio doméstico ainda causam severos distúrbios ao mercado agrícola internacional e que importantes reduções de tais subsídios deveriam ser negociadas. No caso de medidas de apoio doméstico ocorreu um impasse na **classificação** das Caixas referente a definição do montante e fórmula de redução necessária para que seja possível conciliar um mercado agrícola eficiente e outras demandas sociais.

Tivemos, por um lado, diversos países exportadores agrícolas alegando que as regras da Rodada Uruguai foram incapazes de diminuir os distúrbios gerados, demandando a total eliminação dos subsídios. Estes países defenderam também que o ônus da liberalização deveria recair sobre os maiores usuários, os países desenvolvidos. Por outro lado, a UE, Japão e mesmo alguns países em desenvolvimento foram mais conservadores, defendendo que os subsídios seriam necessários à manutenção de um setor agrícola saudável, ressaltando o papel da agricultura para o bem estar de uma nação.

EUA e Canadá, exportadores agrícolas, adotaram um posicionamento intermediário. Segundo eles, as medidas deveriam ser tomadas para minimizar os efeitos nocivos ao comércio, porém a total eliminação dos subsídios distorcivos provocaria um custo social muito alto, não compensando os ganhos comerciais.

Houve convergências durante as negociações em dois pontos:

- Compromissos individuais: os países desenvolvidos deveriam fazer maiores reduções em medidas de apoio doméstico que afetem o comércio – superiores as acordadas ao final da Rodada Uruguai -; refletindo um conceito de harmonização onde os maiores usuários deveriam fazer reduções mais significativas.
- Classificação de subsídios: subsídios classificados na caixa amarela seriam mais nocivos ao comércio, portanto deveriam sofrer maiores cortes.

As divergências se concentraram nos seguintes pontos:

- Grau de ambição dos cortes: Não foi possível haver acordo quanto à ambição dos cortes. Enquanto países exportadores defendiam a total eliminação dos subsídios da Caixa amarela ao final do período de adaptação (cortes concentrados no início do

período), a UE aceitou apenas um corte de 55 % num período de cinco anos (sem concentração inicial nos cortes). Outros países menos competitivos, como Japão, Coreia e Suíça, pleitearam cortes menores.

- Sistema a ser utilizado: Houve incompatibilidade quanto à determinação do cálculo dos subsídios. Por um lado, UE e outros países mais conservadores apoiavam a definição de continuar sendo utilizado o cálculo com base no AMS, que este sistema seria capaz de prover a flexibilidade necessária para conciliar corte significativos e outros interesses, não os de mercado. Por outro lado, países exportadores agrícolas acusam o AMS de ser um sistema falho, sendo possível, através de “malabarismos” contábeis e permutas de classificação de subsídios, manter o mesmo nível de subsídio, enquanto o AMS registraria reduções significativas. A proposta alternativa ao AMS seria um sistema mais detalhado, com reduções específicas, produtos a produto e não apenas um cálculo baseado na redução do total de subsídios.

Classificação dos subsídios:

A falta de convergência foi também observada no que diz respeito aos subsídios de Caixa azul. Para os EUA, grupo de Cairns e um grupo de países em desenvolvimento, os subsídios de Caixa azul seriam também nocivos ao comércio e deveriam estar sujeitas as eliminações ou inclusões na Caixa amarela. Já a UE, outros países europeus, Japão e Coreia se opuseram a qualquer mudança quanto ao tratamento de tais subsídios, por se tratar de subsídios destinados a limitar a produção, o que segundo eles não implicaria em efeitos nocivos ao bom funcionamento dos mercados. Como descrito no capítulo anterior, foram feitas duas propostas de *framework* para as negociações: uma elaborada em conjunto por EUA-UE e outra apresentada pelo G-20.

Paper conjunto UE-EUA:

Foram feitas três propostas específicas quanto aos subsídios da Caixa azul e amarela:

- Redução dos subsídios mais distorcivos ao comércio num intervalo de []% a []%, com o nível de redução a ser decidido durante as negociações.
- Os países teriam direito de fazer uso de subsídios classificados na Caixa azul baseados em áreas fixas, destinando 85%, ou menos do nível base de produção a rebanhos com número fixo de cabeças; entretanto ao final do período de implementação estes subsídios não corresponderiam a mais de 5% do valor da produção agrícola e a soma AMS dos subsídios deveria ser reduzida a um valor menor que o valor AMS registrado em 2004.
- O valor mínimo a partir do qual não seriam mais necessárias reduções do subsídio deveria ser reduzido em[]% - o valor deve ser decidido durante as negociações.

Foi notada a falta de referência dois temas importantes:

- Nenhuma referência ao tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento foi feita.
- Não foi declarada menção aos subsídios da Caixa verde, demonstrando que os autores não pretendem aceitar restrição ou mudança relevantes.

Alternativa apresentada pelo G-20:

- Reduções produto a produto no total MAS.
- Estabelecimento de uma banda para os percentuais de redução, sendo que a diferença entre os limites não poderia ser maior que []%.
- Produtos com nível de subsídios acima da média deveriam ter redução mais acelerada.
- A redução de todos os subsídios distorcivos deveria ser concentrada no primeiro ano após a entrada em vigor do acordo, sendo não inferior a []%.
- Haver disciplinas especiais para redução visando à eliminação dos subsídios para produtos exportados em larga escala pelo país e que nos últimos anos[] tenham tido uma participação de pelo menos de []% nas exportações mundiais.
- Redução do percentual para classificação *de minimis*, apenas para os países desenvolvidos.
- Maior controle e redução de subsídios verdes para países desenvolvidos.
- Tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento.
- Eliminação da Caixa azul.

Box 2: ineficiência do sistema AMS:

O mais importante item que compõe a caixa amarela da UE e Japão são as políticas de sustentação de preços de mercados (MPS). O MPS é uma medida conceitual. Não necessariamente representa que o governo efetivamente faça pagamentos para que os preços se mantenham em determinados patamares. O caso do arroz japonês é um exemplo clássico de como um país pode reduzir suas políticas sustentação de preços (AMS) sem que os preços pagos ao produtor efetivamente caiam. Basta que o produto esteja sujeito a cotas ou picos tarifários que controlem a entrada de importações. O governo controlando a oferta da produção nacional e importada, e com uma demanda relativamente constante (caso no setor de alimentos) irá controlar o nível de preços; dessa forma Japão e UE passaram reduzir os preços administrados reduzindo o total AMS em Caixa amarela sem que, necessariamente, o preço recebido pelo produtor tenha caído.

4.2.2 Medidas de apoio à exportação

A interpretação do Mandato de Doha foi tema central nas discussões do segundo pilar das negociações agrícolas. A proposital ambigüidade na definição do objetivo a ser alcançado ao final da Rodada abriu espaço para que cada delegação interpretasse o trecho “*reductions, with a view to phasing out all forms of export subsidies*” de maneiras diferentes, cada um segundo seus próprios interesses.

Pela interpretação brasileira - compartilhada pelo grupo de Cairns, G-20 e EUA -, ficava entendido que os subsídios à exportação deveriam ser eliminados em um prazo curto e definido.

Para outros membros da OMC, particularmente UE, a total eliminação dos subsídios à exportação deveria ser um objetivo de longo prazo e que a Rodada de Doha serviria apenas

para orientar o processo, limitando-se a reduções progressivas no montante de subsídios destinados a produtos de interesse dos países em desenvolvimento.

A proposta conjunta dos EUA e da UE, na tentativa de ponderar ambições distintas de seus autores, distinguia subsídios à exportação em dois grupos, diferenciados pelos produtos aos quais seriam aplicados:

- O primeiro grupo se enquadravam os produtos de interesse de países em desenvolvimento, a ser determinado, ocorrendo a eliminação total dos subsídios em um período determinado (crível).
- O segundo grupo seria formado pelos demais produtos; neste caso os subsídios sofreriam reduções em montante monetário e em quantidade, mas não seria estabelecida uma data específica para eliminação.

A proposta alternativa, apresentada pelo G-20, foi inflexível no que diz respeito à eliminação total dos subsídios. Todos os subsídios deveriam ser eliminados num prazo crível. No entanto, a proposta oferecia flexibilidade para outorgar prazos diferenciados entre os produtos, sendo mais curto o prazo para produtos de interesse dos países em desenvolvimento.

Países desenvolvidos menos competitivos aceitaram a proposta conjunta de EUA-EU, lembrando apenas a interligação entre as negociações de acesso a mercados subsídios a exportação.

Outra questão discutida foi a abrangência do tema apoio à exportação, onde os papéis se inverteram: os EUA queriam focar as negociações nas formas mais conhecidas de subsídio (preço mínimo de exportação); enquanto para UE e Japão, todos os tipos de apoio deveriam ser apresentados, incluindo programas de ajuda alimentar, crédito e garantia à exportação e participação de empresas estatais.

As negociações de crédito e garantia à exportação, se incluídas na rodada, teriam abrangência sobre o estabelecimento de limites para taxas de juros, prazos de amortização, percentual de cobertura, prêmio mínimo. De modo geral, as delegações argumentaram que, como no caso de bens não agrícolas, deveriam ser considerados elementos distorcivos ao comércio, o apoio governamental à exportação sob forma de financiamentos e garantias que oferecessem condições mais favoráveis àquelas encontradas no setor privado.

Finalmente, como no caso de subsídios agrícolas, a elaboração do *paper* levou em consideração as opiniões distintas de EUA e UE. Concluiu-se por um tratamento similar aos subsídios a exportação. Novamente a proposta dividiria os produtos em dois grupos:

- (i) Para um mesmo primeiro grupo o prazo dado para eliminação de elementos distorcivos deveria ser igual ao da eliminação dos subsídios à exportação, estabelecendo-se um limite máximo de [] meses para financiamento conforme as referências do mercado.
- (ii) A classificação do segundo grupo seria a mesma no caso de subsídios e com tratamento semelhante. Os elementos considerados distorcivos deveriam ser reconhecidos gradualmente e reduzidos sem serem totalmente eliminados.

Em sua resposta, o G-20 entendia que o Mandato de Doha incluía todas as formas de apoio governamental a exportação. Entre elas estariam condições de crédito mais favorável, com tratamento idêntico a todas: identificação e eliminação dentro de um prazo crível.

No caso de programas de assistência alimentar, todas delegações concordaram que a fome continuava sendo um dos principais problemas mundiais longe de ser solucionado. O que

implicaria em cuidados adicionais na hora de negociar restrições para a atuação governamental. Foi ressaltada a importância de se ter programas específicos para ajudar os países mais e menos necessitados. No entanto UE e Grupo de Cairns acusaram certos países, particularmente EUA, de disfarçarem subsídios à exportação em programas de ajuda alimentar. Pediam que fossem estabelecidas, durante a Rodada Doha, regras multilaterais para controle e monitoramento desses programas a fim de evitar práticas desleais de comércio. Soma-se que os EUA e países receptores de ajuda alimentar alegaram temer que restrições multilaterais que pudessem impossibilitar o bom funcionamento de programas solidários e, portanto, não se deveria criar novas regras sobre o tema.

Como solução para o impasse, diversos países propuseram regras do tipo: ajuda alimentar incondicional, sob forma de doações integrais, e a restrições a programas do tipo “*tied aid*”; fazendo menção a regulação existente na OCDE.

A discussão do assunto se estendeu na definição de sanções e prazos de adaptação. Para o grupo de Cairns, toda ajuda que não se enquadre nas conformidades a serem estabelecidas deveriam ser imediatamente eliminadas. Já UE, Suíça e adotavam uma abordagem mais suave, onde os programas não enquadrados seriam apenas somados aos subsídios a exportação e deveriam entrar na conta da redução.

No *paper* conjunto não houve muito detalhamento quanto a programas de ajuda alimentar. Isso refletia de certa parte a falta de convergência de EUA e EU no assunto, porém as definições de regras de programas de ajuda alimentar levariam a detalhamento técnico que não se enquadrariam dentro de um documento do tipo *framework*.

4.2.3 Acesso a mercados

Ficou estabelecido em seu lançamento que a Rodada Doha deveria promover avanços significativos no que diz respeito a acesso a mercados. No entanto houve significativas discordâncias quanto a fórmula a ser utilizada, cotas tarifárias, salvaguardas e tratamento diferenciado para países em desenvolvimento. O foco das negociações em Cancun girou em torno da fórmula de desgravação.

UE, Japão e Coreia preferiam a fórmula percentual linear adotada durante a Rodada Uruguai. Para estes, a fórmula linear permitiria uma liberalização comercial significativa e, ao mesmo tempo, levaria em consideração outras necessidades tais quais segurança alimentar, meio ambiente e desenvolvimento rural.

De outro lado EUA, Brasil e outros países exportadores não acreditavam que a fórmula linear fosse capaz de produzir resultados satisfatórios no que diz respeito aos avanços em acesso a mercados e discutiam variações da “fórmula suíça” como alternativa.

Países em desenvolvimento, em grande parte Asiáticos e Africanos, não se viam em condições de fazer concessões e demandaram tratamento diferenciado. A agroindústria local ainda muito incipiente aliada, a falta de recursos para subsidiar a produção não permitiria a sobrevivência do setor agrícola nacional face à concorrência de produtos importados.

Houve consenso entre todos os membros quanto à necessidade de tratamento especial e diferenciado, mas não foi possível estabelecer em que termos esse tratamento efetivamente ocorreria; estabeleceu-se apenas que tais países, principalmente países com déficits na

balança comercial agrícola teriam menor nível de redução e maior prazo de implementação, sem defini-los.

Indo além, alguns países em desenvolvimento fizeram referência ao conceito de Produtos Especiais (SP), e demandaram isenções para todos as linhas tarifárias relevantes para segurança alimentar. Pelo conceito SP, determinados países em desenvolvimento teriam a produção doméstica de produtos básicos ameaçada e que tais produtos deveriam receber proteção adicional. Dessa forma SPs teriam menor redução de tarifas ou redução nula em países em desenvolvimento.

Alguns países desenvolvidos estariam dispostos a aceitar provisões de SP sob a condição de estabelecimento de critérios multilaterais para a escolha dos produtos. Por outro lado países exportadores se demonstraram relutantes em aceitar provisões de SP por temer que a aprovação de tal medida permitisse a eternização de barreiras tarifárias.

UE e Japão defenderam a extensão do período de implementação de salvaguardas especiais. Argumentaram que SSGs foram estabelecidas para um período de transição que não teria ainda terminado. Alertam também que as SSGs seriam essenciais para avanços na negociação de reduções tarifárias.

Já EUA e o Grupo de Cairns defenderam a eliminação imediata de SSG para países desenvolvidos. Para estes as SSGs já teriam cumprido seu papel de garantir estabilidade durante o período de *tarification* e não haveria portanto mais razões para sua extensão.

Outra questão levantada foi o relacionamento entre alto nível de subsídios e acesso a mercados. De forma geral países em desenvolvimento menos competitivos, denunciaram que países desenvolvidos mantêm um nível alto de subsídios e que avanços na questão de acesso a mercados dependeriam da redução do nível de apoio oferecido pelos mais ricos.

Embora as opiniões de UE e EUA divergissem em alguns pontos, a estratégia de negociação adotada no pilar “acesso a mercados” foi também coordenada no documento produzido em conjunto.

Nele a fórmula de desgravação proposta (*blended formula*) foi uma combinação entre a fórmula suíça, a fórmula resultante da Rodada Uruguai, e tarifa zero; com participações percentuais não definidas. As principais características do *paper* eram:

- []% das linhas tarifárias estariam sujeitas a uma redução média de []% com redução mínima de []%;
- []% das linhas tarifárias estariam sujeitas à fórmula suíça com um coeficiente de []%
- []% das linhas tarifárias deveriam adotar tarifa zero.
- Reconhecimento que determinados produtos sofrem tarifas proibitivas e sugestão de um nível máximo para tarifas. Tarifas superiores deveriam ser reduzidas.
- Caso o teto máximo não fosse uma medida adequada, deveria ser negociada a ampliação de acesso a mercados para tais linhas tarifárias através de um mecanismo de ofertas e contra-ofertas, onde se poderia fazer uso de cotas tarifárias.
- Possibilidade de um novo mecanismo similar ao SSG para países em desenvolvimento; tal mecanismo seria limitado a produtos sensíveis.
- Ausência de referência ao conceito de SP (devido à falta de convicção quanto à necessidade do debate);
- Continuação das negociações sobre SSG (refletindo a falta de consenso entre os autores).

A proposta feita pelo G-20 é marcada por uma diferenciação muito maior entre os compromissos a serem assumidos por parte dos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Para países desenvolvidos:

Aplicação da blended formula, mas com uma redução média mínima que teria efeito de reduções significativamente maiores na parte onde seria adotada a formula linear; expansão da porcentagem de tarifas zero; um teto para tarifas ao qual seria reduzida qualquer tarifa superior. Na proposta do G-20 não havia opção da manter a tarifa ao compensá-la por uma expansão na cota; término das SSG; tarifa zero para todos os produtos tropicais além de isenções percentuais mínimas para outros produtos de interesse dos países em desenvolvimento.

Para países em desenvolvimento:

A desgravação seria pela fórmula linear, com maior prazo de implementação. Teria direito a restringir a desgravação pelo conceito de SP, sob condições a serem negociadas; não haveria obrigatoriedade na expansão de cotas; o término das SSGs não seria obrigatório, enquanto seria criado um novo tipo de salvaguarda que atendesse aos interesses dos países em desenvolvimento.

Um grupo de países em desenvolvimento menos competitivo declarou que o G-20 não foi capaz de representá-los. Para estes, a falta de recursos para subsidiar deixaria apenas medidas fronteiriças como medida governamental de incentivo a agroindústria. Dessa forma, as diferenças de compromissos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento deveriam ser ainda maiores. Dentre outras demandas destacaram-se a escolha de SP independente de regras multilaterais e maior liberdade no novo sistema de salvaguardas para países em desenvolvimento.

Outros países mais conservadores, dentre eles Japão, Coréia e Suíça, fizeram forte resistência a liberalização do setor, alegando motivos não comerciais, tais como multifuncionalidade. Para estes a principal fórmula usada nas desgravações deveria ser a linear, utilizando a fórmula suíça em apenas algumas exceções. A manutenção das SSGs para todos os países seria ponto de partida para negociações tarifárias

Box 1: fórmulas de desgravação:

Fórmula linear:

Também conhecida como “Uruguai round approach”, já que foi a fórmula utilizada na Rodada Uruguai, a fórmula linear especifica uma redução média percentual constante durante um número específico de anos, com flexibilidade para maior ou menor redução por produto.

As duas principais características desta fórmula são;

- Harmonização - reduções maiores para tarifas mais altas.
- Flexibilidade - reduções médias permitem a todos os países compensarem menores reduções em linhas tarifárias mais sensíveis por maiores reduções em outras.

Fórmula Suíça:

A fórmula Suíça foi apresentada pela delegação suíça em 1973-79, durante a Rodada Tóquio como forma de harmonizar as tarifas de bens não agrícolas. Geralmente com cortes constantes e anuais ela utiliza propriedades matemáticas para:

- Diminuir a diferença entre tarifas finais, inclusive para tarifas inicialmente muito diferentes.
- Estabelecer uma tarifa máxima final, não importa quão alta seja a tarifa original.

Apesar de ter algumas variações, a fórmula suíça básica é:

$$Z = AX / (A + X)$$

onde:

X é a tarifa inicial,
A é um coeficiente
Z é a tarifa resultante

Observe que quando a variável X tende ao infinito, $X/(A + X)$ tende a um; de forma que $(A.X)/(A+X)$ tende a A. Dessa forma, ao estabelecer o coeficiente A, estará sendo definido a tarifa final máxima.

A seguinte tabela faz uma comparação de resultados entre a fórmula linear utilizada durante a Rodada Uruguai e da Suíça com coeficiente 25 num período de seis anos para diferentes níveis tarifários iniciais.

Tarifa inicial (%)	150	125	100	75	50	25	10
Formula Suíça (%)	21,43	20,83	20,00	18,75	16,67	12,50	7,14
Formula Linear (%)	96,00	80,00	64,00	48,00	32,00	16,00	6,40

Uma observação interessante é que nas negociações agrícolas atuais, a Suíça deseja implementar a fórmula Uruguai e o Uruguai gostaria que a fórmula suíça fosse adotada.

Tarifa zero:

A tarifa zero, como diz o nome consiste na eliminação da tarifa.

Blended Formula:

Variações da *blended formula* foram propostas no paper e no texto do G-20. Combinação das do Uruguai approach, fórmula suíça e tarifa zero.

Embora a blended formula seja apresentada nos dois textos, o seu detalhamento leva a resultados bastante diferentes.

Tiered Formula:

É a fórmula atualmente considerada nas negociações. Nela serão estabelecidas bandas tarifárias, com reduções diferentes para cada uma delas, sendo as maiores tarifas recebendo maiores cortes. Não há ainda definição quanto ao número de bandas ou que tipo de

formula será aplicada em cada uma.

Box 2: crítica brasileira a *blended formula*

A *blended formula* seria composta de uma combinação entre fórmula suíça, linear e tarifas zero.

A estrutura tarifária de países desenvolvidos é marcada pela concentração de altas tarifas em um número limitado de produtos enquanto as demais têm uma média baixa. Com liberdade para escolher em que produtos seriam aplicadas cada fórmula. Linhas tarifárias mais altas teriam desgravação pela fórmula linear, enquanto o efeito da fórmula suíça e tarifa zero nos demais produtos seriam apenas simbólicos. A *blended formula* falharia em então em proporcionar melhoramentos substanciais em acesso a mercados de países desenvolvidos, além de conservar os picos tarifários.

Por outro lado, países em desenvolvimento têm estrutura tarifária mais homogênea. Nesse caso as desgravações por fórmula suíça e tarifa zero trariam impactos efetivos quanto a acesso a mercados. Assim a *blended formula* teria como característica privilegiar países desenvolvidos em relação aos países em desenvolvimento no processo de desgravação.

5 Resultados da conferência ministerial de Cancun

A Reunião Ministerial de Cancun falhou no seu principal objetivo: fornecer um texto base, de ampla aceitação, capaz de orientar as negociações. Diversas delegações de países em desenvolvimento se recusaram até em considerar o texto final, proposto pelo Presidente do Conselho Geral como ponto de referência para debates. Sua principal crítica foi de reduzir significativamente a ambição inicial da rodada, expressa no mandato de Doha. Embora o texto tenha em boa parte sido baseado no paper apresentado pela UE-EUA, todos os países, sem exceções, demonstraram-se insatisfeitos com o resultado das negociações.

Países desenvolvidos de modo geral criticaram a introdução de provisões mais rígidas quanto à especificidade de produtos no cálculo AMS, além do comprometimento de maiores cortes nos subsídios. Os menos competitivos no setor agrícola, apreciaram a flexibilidade dada aos chamados produtos sensíveis, mas acharam demasiados os compromissos de acesso a mercados.

Países exportadores agrícolas reclamaram da falta de ambição em todos os três pilares da negociação, o que se evidenciou na falta de prazo para o fim dos subsídios à exportação.

Por fim, diversos países em desenvolvimento denunciaram a falta de provisões (S&D). O único ponto em que todos os países concordaram foi a necessidade de continuidade às negociações em Genebra.

O fracasso da Reunião Ministerial de Cancun em produzir um texto de aceitação geral refletiu a ampla diversidade de interesses de seus membros, que já havia sido observada nas

negociações preparatórias. Outro fator que levou ao fracasso em Cancun foi a interligação da agricultura com os demais setores e a necessidade de complexa coordenação de avanços em diversas áreas às vezes não correlacionadas. Ficou claro em Cancun que os avanços das negociações da Rodada Doha, como um todo, dependeriam de algum tipo de convergência dentro setor agrícola.

Surgiram também críticas ao princípio de “consenso” adotado nas decisões da OMC. Alegou-se que tal consenso é praticamente inatingível dada a diversidade de interesses de seus membros. Foi proposto que outro tipo de regra menos rígido deveria ser adotado afim de melhor representar os interesses dos países em desenvolvimento.

A força e a consistência do G-20 destacaram-se como um dos fatos mais relevantes da Conferência Ministerial de Cancun⁶. O grupo foi capaz de apresentar alternativas e exercer pressões contrárias as impostas pelos países centrais. Tal tipo de coordenação, embora não tenha conseguido a aprovação de uma declaração ministerial favorável, foi capaz de resistir às táticas de *blame shifting* e sair das negociações como um grupo coeso e representativo.

Foi notada, ao fim da Reunião Ministerial de Cancun, a perda de ambição nas propostas apresentadas ao longo da Rodada. O Mandado de Doha era inicialmente bastante favorável ao interesses dos países exportadores, em seguida o texto proposto por Stuart Harbinson apresentava um nível de ambição apenas satisfatório. Ao final da Reunião Ministerial de Cancun foi notado o nível mais baixo de ambição de toda a Rodada no texto apresentado por Debrez, este apenas um pouco mais ambicioso que o paper conjunto de UE-EUA.

6 Evolução das negociações Pós-Cancun

Após o fracasso da ministerial de Cancun, as negociações dos principais temas de desentendimento - agricultura, acesso a mercados para bens não-agrícolas, temas de Cingapura (investimentos, concorrência, transparência em compras governamentais e facilitação de comércio), e subsídios à produção de algodão - foram levadas para Bruxelas onde ficaram praticamente paralisadas.

Em março de 2004, reiniciaram-se as negociações da Rodada de Doha. As delegações passaram a focar esforços na produção de um documento do tipo *framework* capaz de orientar as negociações e três importantes órgãos negociadores foram reunidos: Grupo Negociador de Regras (antidumping, subsídios e acordos regionais), Sessão Especial de Agricultura e Grupo Negociador de Acesso a Mercados para Bens Não-Agrícolas.

Após as infrutíferas estratégias de *blame shifting* que, após o fracasso de Cancun, continuaram em Bruxelas em 2003, as negociações agrícolas reiniciaram em 2004 quando ocorreram avanços consideráveis.

⁶ No discurso por ocasião do “Dia do Diplomata”, em 18 de setembro 2003, o Ministro das Relações Exteriores do Brasil, embaixador Celso Amorim, afirmou: “a conferência de Cancun marca um ponto de inflexão na dinâmica interna da Organização [Mundial do Comércio]- onde, tradicionalmente, o que era decidido pelas grandes potências comerciais era visto como o consenso inevitável. Graças a um esforço conjunto de 22 países em desenvolvimento, coordenados pelo Brasil, do qual participaram países grandes e pequenos de três continentes, as postulações da maior parte da humanidade não puderam mais ser ignoradas”.

Rompendo com a postura adotada no paper conjunto, a UE demonstrou flexibilidade⁷ ao anunciar que estaria disposta a se comprometer com a total eliminação de subsídios agrícolas à exportação, desde que todas as demais formas de apoio à exportação também fossem eliminadas. A UE ainda anunciou também que não exigiria do G-90 (grupo de países menos desenvolvidos em sua maioria ex-colônias européias), qualquer compromisso durante a rodada doha: *Round for free*.

Em julho 2004, foi finalmente aprovado por todos os membros um texto capaz de estabelecer as principais diretrizes para as negociações agrícolas. Conhecido como pacote de julho este texto tipo *framework* traz grandes avanços no detalhamento do Mandato de Doha⁸ e é referência para as negociações atuais.

O texto o fim da primeira fase da rodada e um ponto de inflexão nas negociações. Por um lado ele possibilita a continuação da Rodada, o que reafirma a posição OMC como principal órgão comercial mundial, fragilizada após o fracasso de Cancun. Por outro lado, algumas características do texto, como o reiteramento de um período concreto para o fim dos subsídios à exportação, indicam uma mudança na trajetória cada vez mais conservadora que vinha sendo observada desde o início da Rodada.

O tripé negociador é detalhado no pacote de julho da seguinte forma:

6.1 Apoio doméstico

O subsídio doméstico total (caixas amarela, azul e *de minimis*) máximo permitido pela OMC será submetido a reduções anuais em seu valor total em países desenvolvidos. Será adotada um tipo de *tiered formula* onde maiores valores receberão maiores cortes, com redução de 20% no primeiro ano.

O total AMS (caixa amarela) também será reduzido por uma *tiered formula*, com limites para produtos específicos, a fim de evitar migração de subsídios entre produtos.

O valor de referência para subsídios *de minimis* será reduzido a uma fração da produção total a ser negociada. Alguns produtos especiais terão mantido o valor de referência atual (5% países desenvolvidos e 10% países em desenvolvimento). Deverá haver tratamento especial e diferenciado.

Subsídios azuis terão teto não maior que 5% da produção agrícola anual (o período deverá ser negociado); será dada flexibilidade para países onde eles representem grande parcela dos subsídios totais; a transferência de classificação dos subsídios será legítima e reconhecida como parte do processo de reforma (“members recognize the role of the Blue Box in promoting agricultural reforms”). Novos critérios podem ser acordados para assegurar que subsídios azuis sejam menos nocivos que amarelos.

⁷ Tal mudança de postura pode reafirmar o que os mais otimistas acreditam ser uma mudança na geografia política da OMC.

⁸ Apesar do enfoque do trabalho ser as negociações agrícolas, é importante salientar que o framework resultante das negociações abrangia também nas áreas de bens não agrícolas, serviços e implementação; por outro lado temas de Cingapura (fora facilitação do comércio) foram definitivamente excluídos da Rodada Doha.

6.2 Medidas de apoio à exportação

Com relação à competitividade das exportações, estabeleceu-se o compromisso de uma data crível (*credible end date*) para a eliminação de todos os subsídios à exportação. O mesmo tratamento é dado a créditos à exportação, garantias e programas de seguro que não estejam em conformidade com práticas de mercado (critérios a serem negociados), já estabelecendo um período máximo de financiamento de 180 dias. Também serão negociadas restrições às práticas distorcivas das estatais e de programas de ajuda alimentar que não estejam em conformidade com disciplinas a serem acordadas. O texto assegura também que haverá um paralelo no tratamento dado aos subsídios e as demais formas de apoio exportação. Maiores prazos e menores compromissos de redução serão garantidos a países em desenvolvimento. Exceções poderão ser feitas para exportações destinadas a países em desenvolvimento, em circunstâncias especiais.

6.3 Acesso a mercados

Fica estabelecido que será negociada uma *tiered formula*, onde maiores tarifas receberão maiores cortes. Deverá ser levado em consideração as diferentes estruturas tarifárias de países desenvolvidos e em desenvolvimento. A tarifa de referência será a tarifa consolidada. Todos os países salvo países de menor desenvolvimento relativo deverão fazer concessões de acesso a mercado em todos os produtos. Haverá tratamento diferenciado para SPs para países em desenvolvimento. Não foi definida nenhuma forma de seleção de produtos sensíveis sendo que o acesso a mercado para estes poderá ocorrer via ampliação de cotas tarifárias (abertas para todos os países).

7 Situação atual das barreiras comerciais

Nesta parte do trabalho, será estudados a relevância das barreiras e os subsídios existentes hoje no mercado agrícola mundial. A análise abrangerá tanto países desenvolvidos como aqueles em desenvolvimento assim como levantará barreiras tarifárias e não-tarifárias, incidentes sobre os principais produtos da pauta de exportação agrícola brasileira.

7.1 Acesso a mercados

O estudo começa pela identificação de restrições de acesso a mercados, um dos três pilares das atuais negociações agrícolas. Teremos nessa parte como referência o estudo “Acesso a mercados: Uma radiografia da proteção nos mercados agroindustriais”, feito pelo Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE), coordenado por Marcos Jank. Para ganhar mais objetividade foi selecionado o estudo de 32 produtos de interesse para o agronegócio brasileiro (somadas, representam 88,1% das exportações agrícolas nacionais), e foram analisadas as barreiras à entrada enfrentadas por esses produtos em 8 países desenvolvidos e 9 países em desenvolvimento.

Tarifas:

Um primeiro objetivo foi reconhecer as barreiras impostas sob forma de picos tarifários no que diz respeito às tarifas consolidadas na OMC. Considerando picos tarifários acima de 25% para países desenvolvidos, e 50% para países em desenvolvimento, foram obtidos:

- 96 picos tarifários identificados nos países desenvolvidos, representando 38% das tarifas;
- 118 picos tarifários identificados nos países em desenvolvimento, representando 41% das tarifas.

No primeiro grupo, os países com maior incidência de picos foram Suíça (19 picos), Noruega Islândia (17), UE e Japão (14). Enquanto EUA (9), Canadá (5) e Austrália (1) registram menor número de picos. Já o segundo grupo é bem mais heterogêneo, com a Índia liderando o ranking (31 picos), seguido pela Tailândia (20). A África do sul aparece num nível intermediário com 13 picos, enquanto Brasil (7) e China (5) são os países com menor número de picos. A situação da Índia é a mais preocupante, pois além de ser o país com maior incidência de picos, tem sua maioria situada numa faixa entre 100 e 150% que claramente caracteriza impedimento de comércio.

7.1.1 Cotas

As Cotas são utilizadas em proporções praticamente idênticas por parte de países desenvolvidos e em desenvolvimento (cerca de 22% das tarifas analisadas). Os países com maior número de cotas são África do Sul (18), UE (16) e Islândia (16). Já para Brasil, Indonésia, Índia e Suíça não foram verificadas a existência de cotas nos produtos analisados. O que difere entre os grupos de desenvolvidos e em desenvolvimento é a relação entre cotas e picos tarifários. Para os países desenvolvidos as cotas se situam em quase sua totalidade (91%) em produtos que registram picos tarifários, enquanto a relação inversa é mais fraca (56%). Já para os países em desenvolvimento, estas relações são menos significantes, sendo de 69% e 36% respectivamente.

7.1.2 Salvaguardas

Salvaguardas especiais foram identificadas em 23% das linhas tarifárias analisadas nos países desenvolvidos e em 20% nos países em desenvolvimento. Os países que mais usaram salvaguardas foram África do sul (19), México (18), Noruega (17), Suíça (16) e UE (14). Brasil, China, Índia e Indonésia não aplicam salvaguardas. Entre os países desenvolvidos há grande correlação entre salvaguardas e picos tarifários: 91% das salvaguardas são picos e 8% dos picos estão sujeitos a salvaguardas. Já nos países em desenvolvimento, essa relação é mais baixa: 69% das salvaguardas são picos e 34% dos picos estão sujeitos a salvaguardas.

7.2 Subsídios Internos:

Subsídios internos continuam a influenciar forte impacto sobre o mercado agrícola mundial. A produção agrícola total dos países membros da OCDE no ano de 2000 foi de US\$632

bilhões enquanto a ajuda (se contados nas porteiras das fazendas –sem impostos ou frete) ao mesmo tempo em que os produtores receberam um montante de US\$ 632 bilhões (OCDE 2002). Os maiores responsáveis foram UE com e EUA com 35% e 27% das receitas da OCDE, seguidos pelo Japão.

A migração dos subsídios é um fenômeno que vem ocorrendo nos países desenvolvidos, que estão submetidos a reduções compulsória de subsídios domésticos nocivos ao comércio. Ao mesmo tempo em que diminuem os subsídios classificados como nocivos ao comércio, caixa amarela e azul, subsídios verdes e *de minimis* tem aumentado. As diversas reformas nas políticas agrícolas consistem em boa parte na transferência de classificação dos subsídios domésticos distorcivos ao comércio em subsídios considerados menos nocivos. Ao mesmo tempo são mantidas barreiras de acesso a mercados e formas de apoio à exportação.

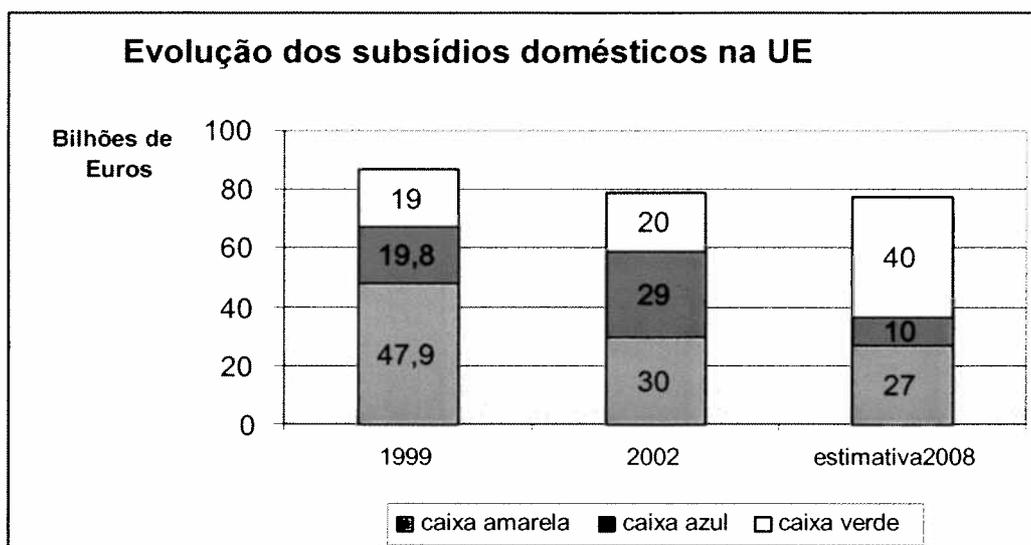
Pelas sucessivas reformas da PAC, primeiramente na aprovação da Agenda 200 e em seguida na reforma conhecida como reforma Fischer, a UE oferece um caso exemplar da migração de subsídios:

A Agenda 2000 consistiu basicamente na transferência de subsídios amarelos do tipo preços garantidos pra pagamentos por área plantada, ou por número fixo de cabeças. O resultado dessa reforma foi a redução dos subsídios de caixa amarela de 48 bilhões de euros em 1999 para o montante de cerca de 30 bilhões em 2002, ao mesmo tempo o montante que subsídios da caixa azul aumentou de cerca de 20 bilhões em 1999 para 29 bilhões de euros em 2002.

A nova reforma da PAC, aprovada em 2003 e com início em 2005 consiste basicamente na criação de pagamentos únicos anuais por produtor; supostamente não-vinculados à produção do tipo caixa verde. Por outro lado a reforma Fischer diminuirá alguns preços administrados⁹ e reduzirá significativamente o montante de subsídios azuis. Teríamos neste caso um processo de esverdeamento da caixa azul. Previsões feitas por agências especializadas¹⁰ indicam que a o montante gasto com subsídio de caixa verde se elevariam a um valor de 40 bilhões de euros em 2008.

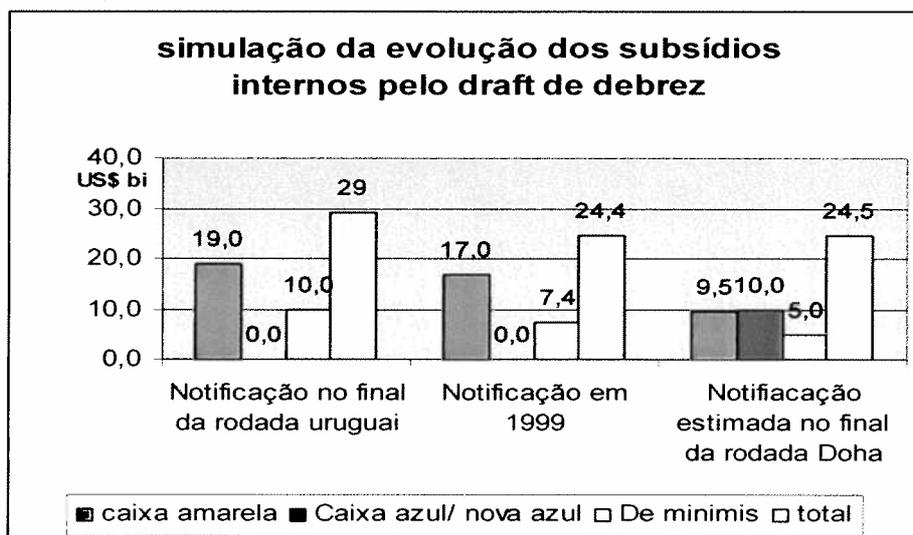
⁹ Estudos da OCDE mostram que os preços médios recebidos pelos fazendeiros europeus eram 33% superiores aos preços mundiais em 2003 enquanto eram 86% superiores no período de 1986 a 1988. (OCDE, 2003a).

¹⁰ OMC, ICONE.



Seguindo esta linha, subsídios amarelos seguiriam a tendência atual de queda. Já os subsídios da caixa azul deixariam de crescer (tendência inicializada pela reforma 2000) e passariam a diminuir a partir de 2005, ano do início da implementação da Rodada Doha. Já os pagamentos da caixa verde aumentariam num montante, pelo menos igual à queda de caixa amarela e azul juntas.

Estudos apresentados pela delegação australiana na OMC indicam que fenômeno parecido ocorreria no caso americano caso não sejam adotadas regras rígidas para classificação de subsídios¹¹. Pelo estudo, ao final do período de implementação da Rodada Doha, o apoio total fornecido pelos EUA seria de US\$ 24,5bi, ligeiramente superior ao notificado em 1999, de US\$ 24,4bi.



¹¹ O estudo adota como referência regras de classificação da proposta de Debrez para a Declaração Ministerial de Cancun.

7.3 Apoio à exportação

Como já dito anteriormente, dos 148 membros da OMC apenas 25 notificaram a adoção de subsídios diretos a exportação.

A UE é de longe o grupo que mais subsidia suas exportações. Ela representa sozinha, praticamente 90% dos subsídios mundiais à exportação. Entre 1995 e 2000, a UE manteve uma média de US\$5,5 bilhões em subsídios à exportação, 20% abaixo do nível máximo permitido, de US\$6,8 bilhões. Já nos anos 2000 e 2001, as o apoio diminuiu para 2,5 e 2,3 bilhões de dólares, respectivamente. No entanto essa redução não foi uniforme para todos os produtos. Particularmente arroz açúcar, queijos e outros lácteos passaram a receber mais subsídios (alguns no montante e outros no volume de exportações).

Os EUA mantêm um nível de subsídios a exportação muito mais baixo que o europeu. As notificações feitas à OMC em 2001 e 2002 foram de US\$15 milhões e US\$55 milhões, enquanto seu teto máximo era de US\$ 594 por ano¹².

No entanto os EUA fazem uso de diversas outras formas de apoio à exportações, dentre elas crédito e garantia a exportação, ajuda alimentar, participação de tradings governamentais e algumas formas de ajuda alimentar.

O principal programa utilizado na promoção de exportações é *Export credit Guarantee*, que oferece crédito com prazos de 90 dias a três anos. Para prazos maiores, o *Intermediate Export Guarantee Program* oferece prazos de até dez anos. Além desses dois programas de buyer credit, existe também programa de *supplier credit*.

O montante de crédito garantido foi de US\$4 bilhões em 1998, 3,1 bilhões em 2000 e 3,4 bilhões em 2002. Embora garantia de crédito não seja considerado subsídio já que estaria em conformidade com o *Agreement on Guidelines for Domestic Support*, da OCDE, ela permite que taxas de juros aplicadas nos financiamentos estejam permanentemente abaixo da realidade de mercado.

Os EUA são também os maiores doadores mundiais de alimentos, tendo por exemplo contribuído com 62% do volume mundial de doações em 2001. Os programas de ajuda alimentar aumentaram em 2002 chegando ao montante de US\$1,09 bilhões representando quase 2% das exportações totais americanas.

Embora muito importantes para combater a fome mundial, seus programas não consistem em sua totalidade em doações desvinculadas. Em 2001 25% de suas doações estiveram relacionados a algum tipo de financiamento em longo prazo o que é considerado por diversos países subsídio à exportação.

¹² OMC, annual report 2004.

Conclusão

A diplomacia brasileira demonstrou durante toda a Rodada Doha, estar muito melhor preparada que nas negociações anteriores. A estratégia de negociação através do grupo de Cairns e G-20 mostrou se muito mais eficiente para os objetivos brasileiros.

Através da liderança assumida no G-20 Brasil e Índia fizeram parte do GN-5, grupo de países, do qual participam também EUA, UE e Austrália, responsável pelos avanços da última fase da rodada. Antes da aliança estratégica dos países em desenvolvimento, o chamado Quad, que reúne EUA, UE, Canadá e Japão, tinha peso preponderante nas decisões da OMC.

A aprovação do pacote de julho 2004 (em boa parte baseado na proposta feita pelo G-20) comparado com o proposta feita por Debrez ao final da ministerial de Cncun (próxima ao paper de UE-EUA) demonstra avanços consideráveis em nosso favor. O jogo negocial estaria agora mais balanceado.

O texto aprovado representa apenas um avanço parcial em favor dos interesses brasileiros. A parte final das negociações, onde se estabelecerão metas numéricas no texto, é que definirá os efetivos benefícios da Rodada.

O pilar onde mais se avançou durante as negociações foi certamente o de subsídios a exportação. O pacote de julho garante que subsídio a exportação, formas desleais de financiamento à exportação, práticas distorcivas de empresas estatais de comércio e abuso de programas de ajuda alimentar serão extintas em um prazo crível de tempo. Resta apenas a definição do prazo e período de implementação.

No caso de subsídio internos houve avanços no disciplinamento global dos subsídios distorcivos, com estabelecimento de reduções na soma das caixas amarela azul e *de minimis*. No entanto Novas regras para caixa azul permitirão acomodar as novas formas de subsídios introduzidas pela, através da Lei Agrícola 2002 dos EUA e da recente reforma da PAC.

O acesso a mercados agrícolas foi o que permaneceu mais vago. Confirmou-se em nosso interesse que as tarifas mais elevadas sofrerão cortes mais profundos. Por outro lado, será criada flexibilidade para certos produtos sensíveis, cujo acesso se dará por meio de cortes tarifários menores e cotas de importação. A definição do grau de flexibilidade e da classificação de produtos sensíveis será certamente centro de calorosas negociações, inclusive dentro do G-20 onde se existem países como Brasil e Argentina que são mais ofensivos enquanto outros como Índia são mais defensivos. Neste caso, a negociação de condições especiais para países em desenvolvimento será crucial para manter o grupo coeso.

Internamente, aprendemos a importância de juntar esforços dos diferentes ministérios envolvidos, setor privado e pesquisa aplicada para lutar pela redução das assimetrias nas regras e disciplinas para a agricultura.

As negociações de 2005 devem começar com novo presidente do Conselho Geral da OMC, nova equipe negociadora da Comissão Europeia e novos negociadores dos EUA. Deve-se então, neste fim de ano, preparar o terreno para o reinício das negociações. Os objetivos imediatos devem ser a cooperação técnica entre os membros do G-20 e Grupo de Cairns na formulação de metodologias específicas, com a meta de se acordar um documento de modalidades até a reunião ministerial de Hong Kong, em dezembro.

Apêndice 1: acesso a mercados par os principais produtos da pauta de exportação Brasileira (países desenvolvidos)

		UE	EUA	JAP	CAN	AUS	SUI	NOR	ISL
SOJA	Grão	0	0	0	0	1	157,7	207	175
	Farelo	0	2,6	0	0	0	136,5	172	175
	Óleo	6,4	19,1	31	4,5	8	244,5	1,6	107
AÇUCAR E ALCOOL	Bruto	154,7	167,9	148	8,3	18,9	183,8	82	175
	Outros	138,2	128	321	7,2	13,7	132,8	82	175
	Álcool etílico	51,4	44	27,2	9,3	10	61,8	424	7
CAFÉ	Grão	0	0	0	0	1	1,1	0	0
	Torrado	7,5	0	12	0	3	9,8	1,3	0
	Solúvel	9	0	8,8	0	2	18,3	3	58
CARNE DE AVES	Frango- pedaços	108,5	20,3	11,9	505,3	0	1360,2	893,1	397
	Frango inteiro	31,8	9,4	11,9	238	0	365,9	598,9	397
	Peru - pedaços	77,4	17,4	3	310,3	0	1129	903,8	422
CARNE BOVINA	Desossada (congelada)	151,5	26,4	50	26,5	0	619,1	685,5	304
	Preparações e conservas	6,6	4,5	50	11	11	166,8	647	304
	Desossadas (refrigeradas)	91	26,4	50	26,5	0	376,3	387,5	304
SUCOS	Suco de laranja	15,2	47	25,5	0	24	33,5	0	10
TABACO	Não manufaturado	24,5	350	0	8	25	8,4	0	15
CARNE SUÍNA	Outros (congelados)	39,4	0,7	200,9	0	0	98,5	363	457
	Carcaça (congelada)	43,8	0	270,9	0	0	19134	363	457
	Carcaça (refrigerada)	32,2	0	199,5	0	0	137,8	363	457
FRUTAS	Castanha de Caju	0	0	0	0	0	0	0	10
	Goiabas, mangas e mangostões	0	11,4	3	0	0	1,1	0,8	20
	Melões	8,8	28	6	0	10	2,7	0	0
	Uvas	17,6	1,9	17	6	0	9,5	4,8	20
	Bananas	197,4	0	25	0	0	26,8	0	0
	Mamões	0	5,4	2	0	0	0	2,8	0
	Laranjas	16	4,5	32	0	1	11,3	18	0
MILHO	Grão (exceto para semeadura)	86,5	2,5	101,5	0	1	278,8	343	175
CACAU	Manteiga, gordura e olho	7,7	0	0	0	0	0,5	0	0
	Chocolates e preparações	67,7	16,8	10	6	17	26,5	50	39
	Pó (sem adição de açúcar)	8	0,5	12,9	6	0	11,3	0,9	13
ALGODÃO	Debulhado	0	26,5	0	8	0	0	0	0

Notas:

- 1) Tarifas consolidadas na OMC
- 2) Tarifas sublinhadas são as tarifas submetidas a cotas tarifárias
- 3) Asteriscos indicam produtos para os quais países reservam direito de aplicar SSG

Apêndice 2: Acesso a mercados par os principais produtos da pauta de exportação Brasileira (países em desenvolvimento)

		AFS	BRA	CHI	COR	IND	INS	MAL	MEX	TAI
SOJA	Grão	<u>40,2*</u>	35,0	3,0	<u>487,0*</u>	100,0	27,0	<u>10,0</u>	45,0	<u>80,0*</u>
	Farelo	<u>33,0*</u>	35,0	5,0	2,2	100,0	30,0	10,0	22,5	<u>133,0*</u>
	Óleo	<u>81,0*</u>	35,0	<u>63,3</u>	5,4	45,0	35,0	5,0	45,0	<u>146,0*</u>
AÇUCAR E ALCOOL	Bruto	<u>105,0*</u>	35,0	<u>90,0</u>	18,0	150,0	95,0	<u>15,0</u>	156,0*	<u>94,0*</u>
	Outros	<u>68,0*</u>	35,0	<u>90,0</u>	85,0	150,0	95,0	<u>41,3*</u>	156,0*	<u>94,0*</u>
	Álcool etílico	<u>597 s</u>	35,0	40,0	<u>30,0</u>	150,0	70,0	267,0	45,0*	17,1
CAFÉ	Grão	<u>119,0*</u>	35,0	15,0	<u>54,0</u>	100,0	40,0	<u>69,0*</u>	36,0*	<u>90,0*</u>
	Torrado	<u>119,0*</u>	35,0	27,0	29,5	150,0	40,0	5,0	<u>72,0*</u>	<u>90,0*</u>
	Solúvel	<u>37,0</u>	35,0	44,0	54,0	150,0	60,0	20,0	<u>140,4*</u>	49*
CARNE DE AVES	Frango - pedaços	<u>82,0*</u>	35,0	37,5	<u>20,0</u>	100,0	50,0	<u>85,0*</u>	<u>234,0*</u>	40,0
	Frango - inteiro	<u>82,0*</u>	35,0	20,6	<u>18,0</u>	100,0	50,0	<u>56,7*</u>	<u>234,0*</u>	30,0
	Peru - pedaços	<u>37,0*</u>	35,0	20,0	18,0	100,0	35,0	<u>85,0*</u>	<u>234,0*</u>	30,0
CARNE BOVINA	Desossada(congelada)	<u>160,0*</u>	55,0	39,0	<u>40,0</u>	100,0	50,0	15,0	45,0	50,0
	preparações e conservas	<u>60,0*</u>	35,0	23,0	72,0	150,0	40,0	15,0	45,0	73,8
	Desossadas (refrigeradas)	<u>160,0*</u>	55,0	39,0	40,0	100,0	50,0	15,0	45,0	50,0
SUCOS	Suco de laranja	<u>26,0</u>	35,0	35,0	54,0	85,0	60,0	20,0	37,0	75,4
TABACO	Não manufaturado	<u>0,1*</u>	55,0	34,0	20,0	100,0	40,0	<u>6,1*</u>	45,0*	<u>72,0*</u>
CARNE SUÍNA	Outros (congelados)	<u>37,0*</u>	55,0	20,0	<u>25,0</u>	100,0	50,0	<u>138,6*</u>	45,0*	30,0
	Carcaça (congelada)	<u>37,0*</u>	55,0	19,0	<u>25,0</u>	100,0	50,0	<u>138,6*</u>	45,0*	30,0
	carcaça (refrigerada)	<u>37,0*</u>	55,0	20,0	22,5	100,0	50,0	<u>138,6*</u>	45,0*	40,0
FRUTAS	Castanha da Caju	0,0	35,0	27,0	32,8	100,0	60,0	0,0	36,0	56,2
	Goiaba, manga, mangostão	37,0	35,0	23,0	45,0	100,0	50,0	15,2	36,0	176,2
	Melão	30,0	35,0	29,0	45,0	100,0	50,0	43,8	36,0	215,2
	Uvas	4,0	28,0	40,0	45,0	30,0	40,0	20,0	45*	91,0
	Bananas	37,0*	35,0	25,0	90,0	100,0	40,0	114,7	36,0	288,0
	Mamões	30,0	35,0	29,0	45,0	100,0	50,0	40,2	36,0	198,0
	Laranjas	4,0	35,0	35,0	<u>50,0</u>	100,0	40,0	20,0	36,0	170,0
MILHO	Grão (exceto para semente)	<u>50,5*</u>	55,0	74,0	<u>328,0*</u>	60,0	40,0	5,0	194,0*	<u>73,0*</u>
CACAU	Manteiga, gordura e olho	0,0	35,0	3,0	19,7	100,0	40,0	15,0	37*	29,4
	Chocolates e preparações	17,0	35,0	12,0	<u>26,2</u>	150,0	40,0	15,0	<u>94,0*</u>	31,4
	Pó (sem adição de açúcar)	0,0	35,0	19,0	19,7	150,0	40,0	15,0	<u>37,0*</u>	33,5
ALGODÃO	Debulhado	<u>60,4</u>	35,0	<u>90,0</u>	1,0	100,0	27,0	0,0	45,0	4,5

Notas:

- 1) Tarifas consolidadas na OMC
- 2) Tarifas sublinhadas são as tarifas submetidas a cotas tarifárias
- 3) Asteriscos indicam produtos para os quais países reservam direito de aplicar SSG

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- PAIVA M. P. **Brazil: the GATT and the WTO history and prospects.** Rio de Janeiro, PUC/Deptº. Economia, 1998.
- PETERS R.; VANZETTI D. **Shifting sands: searching for a compromise in the two negotiations on agriculture.** New York and Geneva, OECD, 1a ed., 2004
- FUGAZZA M. **Export performance and its determinants: supply and demand constraints,** Geneva, OECD, 1a ed., 2004.
- JANK M. **Agricultural liberalization in multilateral and regional trade negotiations.** Washington DC, USA, April 22-23, 2003.
- BRASIL. MINISTÉRIO DA AGRICULTURA **Agronegócio brasileiro: uma oportunidade de investimentos, 2004.** [online] Disponível: <http://www.agricultura.gov.br>, 2004.
- WTO **Agreement establishing the world trade organization.** [online] Disponível: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm1994, 2004.
- NASSAR A. M.; Tachinardi M. H. **Política comercial e agronegócio brasileiro.** São Paulo, Valor Econômico, p. A-12, 28/10/04.
- NASSAR A. M.; Tachinardi M. H. **Rodada de Doha: o que esperar do G-20?** São Paulo, Portal Agropauta, 31/08/04.
- JANK M. S. **A guerra da eficiência contra o subsídio.** São Paulo, Revista Exame, pp. 34-38, 30/08/04.
- TACHINARDI M. H. **Quais são os objetivos do Brasil nas mesas de negociações?** São Paulo, Revista Agroanalysis, Vol. 24, n. 5, pp. 56-57, 01/06/04.
- JANK M. S.; NASSAR M. **On product, box, and blame-shifting: negotiating frameworks for agriculture in the WTO Doha round.** [online] Disponível: <http://www.iconebrasil.org.br/Documentos/ICONE-WTO-Agriculture.pdf>, 19/05/2004.
- JANK M. S. **7ª aula: As negociações agrícolas internacionais: perspectivas para o Brasil.** /resumo/[online] disponível: <http://www.iconebrasil.org.br/Cursos/Resumo-Aula-Marcos-Rodrigo.pdf>, dezembro 2004.
- THORSTENSEM V. **Organização Mundial do Comércio, a nova rodada do milênio.** São Paulo, Aduaneiras, 2a ed, 2003.
- THORSTENSEM V. **WTO, FTAA, EU/MERCOSUL: The impact of the multilateral negotiations.** Genebra, janeiro 2004.

BRASIL Carta de Genebra - informativo sobre a OMC e a rodada de Doha Missão do Brasil em Genebra , ano 1, V. 1, fevereiro de 2002.

_____ Ano 3, n. 1, janeiro de 2004.

_____ no 3, n. 2, abril de 2004.

_____ ano 2, n. 5, maio/junho de 2003.

_____ ano 2, n. 6, setembro de 2003.

_____ ano 2, No. 7, Outubro de 2003.

_____ ano 3, n.º 4, julho de 2004.

_____ ano 3, n.º 3, junho de 2004.

_____ ano 3, n.º 5, setembro de 2004.

_____ ano 3, n.º 6, outubro de 2004.

WTO Trade policy review body, trade policies review – Brazil. [online] Disponível: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp239_e.htm, 1 dezembro 2004.

WTO Trade policy review body trade policies review European Communities. [online] Disponível: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp238_e.htm, 25-27 October 2004.

WTO Trade policy review body trade policies review United States [online] Disponível: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp226_e.htm, 14-16 January 2004.

WTO Trade Policy Review Body Trade policies review Japan. [online] Disponível: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp206_e.htm, 8 novembro 2002.

WTO Trade Policy Review Body Trade policies review Canada [online] Disponível: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp211_e.htm, 12-14 Março 2003.

August 2004 framework: export subsidies and competition Annex Framework for Establishing Modalities in Agriculture [online] Disponível: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/top#top

Sites:

<http://www.wto.org>

<http://www.mre.gov.br>

<http://www.oecd.org>

[http:// http://www.iconebrasil.org.br](http://www.iconebrasil.org.br)
[http:// http://www.intracen.org](http://www.intracen.org) (unctad e OMC)
[http:// www.unctad.org](http://www.unctad.org)
[http:// www.desenvolvimento.org.br](http://www.desenvolvimento.org.br)
http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/top#top