

O ESGOTAMENTO DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO: PERDA DE LEGITIMIDADE E DESAFIOS À GOVERNANÇA

Luiza Gimenez Nonato¹

RESUMO: Este artigo analisa a atual crise do Sistema Multilateral de Comércio, a partir da percepção de que houve um aumento significativo no número de Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) assinados entre seus Estados membros. Questiona-se, a partir disso, se a Organização Mundial de Comércio – OMC, principal organismo regulatório do sistema multilateral, poderá superar os obstáculos que se colocam ao seu desenvolvimento, uma vez que os APCs além de regularem temas intocados pela organização têm criado mecanismos próprios, como, por exemplo, para solução de controvérsias. O aumento da complexidade das relações econômicas e comerciais explica, portanto, a crise do sistema e sua consequente perda de legitimidade. Está em curso um processo de esvaziamento institucional da OMC. Neste contexto, faz-se necessário também avaliar as consequências da atual conjuntura do comércio aos interesses do Brasil.

PALAVRAS-CHAVE: Sistema Multilateral de Comércio; OMC; Acordos Preferenciais de Comércio.

ABSTRACT: This paper aims to analyze the current crisis of the Multilateral Trading System, from the perspective by which there has been a significant raise in the number of Preferential Trade Agreements (PTAs) signed among its Member States. The question that comes into mind is whether the World Trade Organization - WTO will be able to overcome the obstacles that block the organization's growth, since the PTAs, not only regulate issues that are untouched by the organism, but also have been creating their own mechanisms, as, for instance, trade disputes. The raising complexity of both economic and trade relations explains, nevertheless, the system's crisis and its lack of legitimacy. There is an institutional emptying within the WTO. In this sense, it is also necessary to evaluate the consequences of the current trade situation over Brazil's interests.

KEYWORDS: Multilateral Trading System; WTO; Preferential Trade Agreements.

INTRODUÇÃO

O crescimento dos fluxos comerciais aumentou a complexidade dos desafios para o Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Neste íterim, considera-se que os impactos da crise financeira de 2008 no comércio internacional foram muitos. Além da recessão econômica que atingiu diversos países, observa-se o início da fragmentação do sistema multilateral criado em 1947 com o GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*, e institucionalizado, posteriormente, com a Organização Mundial do Comércio – OMC, em 1995.

O objetivo principal que impulsionou a definição deste marco regulatório foi o de criar regras para o comércio internacional, a fim de evitar disputas comerciais, corrigir assimetrias e proporcionar vantagens comparativas aos países menos desenvolvidos. Após oito rodadas de negociações no âmbito do GATT (1947-1994), e quase 50 anos de

¹ Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP, campus de Marília. Mestranda em Relações Internacionais pela Universidade de São Paulo – USP.

avanços na liberalização dos mercados e no desenvolvimento de acordos multilaterais, novas questões passaram a fazer parte da agenda de discussões a partir de novembro de 2001, com o início da nova rodada de negociações, a Rodada Doha.

Atualmente, esta rodada encontra-se travada. A atuação dos países emergentes a fim de resguardar seus interesses e vê-los refletidos nas regras do jogo chocou-se com os interesses dos países desenvolvidos. O aumento da complexidade das relações econômicas e comerciais explica, portanto, a crise do sistema e sua consequente perda de legitimidade. Está em curso um processo de esvaziamento institucional da OMC.

Um dos resultados deste cenário é o crescimento do número de Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) entre os Estados, na forma de acordos bilaterais, plurilaterais ou regionais, que beneficiam um número reduzido de países. Ou seja, frustra diretamente o Artigo I do GATT, sobre o Tratamento Geral de Nação Mais Favorecida. E esta crise não se limita apenas aos foros de negociações multilaterais, mas também ao avanço da integração nos blocos econômicos, vide a estagnação pela qual passa o Mercosul e a União Europeia. Consequentemente, o protecionismo também se torna crescente. Atinge diretamente as relações comerciais dos países, envolvendo, novamente, questões de defesa comercial e práticas consideradas ilegais pela OMC.

No ano de 2004, em relatório do Painel Consultivo ao Diretor Geral da OMC, afirmou-se que “Yet nearly five decades after the founding of the Gatt, MFN [most-favored nation clause] is no longer the rule; it is almost the exception”². O dilema criado em 2008 durante a Rodada Doha estaria ainda por vir. Seriam essas evidências de que a OMC gradualmente perderia sua capacidade de regular o comércio internacional, sendo sobreposta por acordos preferenciais de comércio?

Neste trabalho, pretende-se analisar algumas destas questões, sobretudo no que diz respeito à fragmentação do SMC, o qual se encontra em crise devido à atual conjuntura de suas negociações – ou pela falta delas. Os processos citados, em curso na atual dinâmica do comércio internacional, revertem os efeitos positivos da liberalização comercial dos últimos anos, colocando em questão o futuro do sistema, bem como desafios à governança sob este regime.

O Brasil, por sua vez, vê esta conjuntura afetar negativamente suas relações comerciais. Fala-se sobre um isolamento do país neste contexto de aumento de acordos preferenciais, uma vez que os demais Estados têm se articulado entre si. É necessário, portanto, avaliar também as consequências desta atual conjuntura às relações comerciais do Brasil, considerando os diversos pontos elencados acima.

² Consultive Board to the WTO Director-General, 2004.

Uma questão pertinente sobre isso é: até que ponto os acordos preferenciais de comércio contribuem para o multilateralismo e, por outro lado, de que maneira enfraquecem o regime? Uma revisão da literatura sobre o tema revela que as descobertas dos economistas são tão incongruentes, que tornam o debate inconclusivo³. Deve estar explícito, no entanto, que o objetivo aqui não é o de olhar para ambos os instrumentos separadamente, como forças dialéticas, mas esclarecer o fato de que são duas fortes tendências do comércio internacional.

É importante destacar ainda que, no presente estudo, acordos preferenciais de comércio (APCs) são entendidos como qualquer acordo que não apresente características multilaterais (bilateral, plurilateral, regional). A literatura sobre o tema, incluindo publicações da OMC, faz uso indiscriminado da expressão *Acordos Regionais de Comércio* (Regional Trade Agreements – RTAs). Neste sentido, acordos regionais e acordos preferenciais de comércio são ambos usados sem distinção, ainda que o termo *preferencial* seja considerado mais apropriado.

1 O SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO: DO GATT À OMC

1.1 O PERÍODO DO GATT

Antes de olhar para a história, e para uma análise apropriada do Sistema Multilateral de Comércio, faz-se necessário refletir sobre o contexto internacional em um sentido teórico mais amplo. O regime internacional de comércio, construído sobre as bases criadas pelo sistema GATT/OMC, surgiu do aumento da *interdependência* entre os Estados, e desses com outros atores internacionais, processo este que estimulou o surgimento de instituições multilaterais de governança no âmbito em questão. Há, neste sentido, alguns conceitos implícitos, próprios do debate das Relações Internacionais que contextualizam a discussão.

Multilateralismo é entendido aqui, tal como definido por John Ruggie (1993), sendo

(...) an institutional form that coordinates relations among three or more states on the basis of generalized principles of conduct: that is, principles which specify appropriate conduct for a class of actions, without regard to the particularistic interests or the strategic exigencies that may exist in any particular occurrence.⁴

³ Sobre o debate, ver: PUNYAKUMPOL, Chanya. The effect of preferential trade agreements: the case of Brazil and the U.S. Department of Economics, Stanford University. Disponível em: http://economics.stanford.edu/files/Punyakumpol_Hthesis2011.pdf.

⁴ RUGGIE, John. **Multilateralism matters**: the theory and praxis of an institutional form. New York: Columbia University Press, 1993.

Assim, a ideia de se estabelecer um Sistema Multilateral de Comércio surgiu após a Segunda Guerra Mundial, quando os principais chefes de Estados perceberam importantes transformações na cena internacional. Os Estados Unidos emergiram como hegemonia em um contexto em que os países da Europa e o Japão estavam completamente destruídos pelo conflito. Surgiu, portanto, a necessidade de estabelecer parâmetros às ações dos Estados, através de uma série de conferências, para criar o sistema internacional pós-1945. Ademais, fragilidades econômicas ameaçavam o sistema financeiro global como um todo.

Regime internacional pode ser definido como “sets of implicit or explicit principles, norms, rules and decision-making procedures around which actors’ expectations converge in a given area of international relations⁵” Considerando que a sociedade internacional, qual seja o espaço de interação entre os Estados, é anárquico por definição⁶, *cooperação*, neste sentido, “occurs when actors adjust their behavior to the actual or anticipated preferences of others⁷”. Portanto, *regimes*, na visão de Puchala e Hopkins (1970),

constrain and regularize the behavior of participants, affect which issues among protagonists move on and off agendas, determine which activities are legitimized or condemned, and influence whether, when, and how conflicts are resolved⁸.

Consequentemente, a *cooperação internacional* somente pode ser explicada a partir do reconhecimento da *interdependência*, como uma característica do processo de globalização econômica, pelo qual os Estados decidem cooperar a fim de alcançar vantagens mútuas. Neste sentido, Estados trabalham juntos em áreas em que hajam benefícios recíprocos, os quais podem ser maiores com a adesão de outros Estados e, em se tratando de ganhos de longo prazo, seja potencialmente mais lucrativo manter o arranjo político ao invés de abandoná-lo.

Em outras palavras, as razões pelas quais os Estados se obrigam através de regras são: interesses próprios, reciprocidade e ganhos futuros. Além disso, quando os Estados decidem por cooperar uns com os outros, preocupam-se também com sua reputação, de maneira que se torna mais proveitoso construir um ambiente de confiabilidade que frustrar as expectativas de seus parceiros.

Assim, em 1944, representantes de 44 nações aliadas encontraram-se no Hotel Mount Washington em Bretton Woods, New Hampshire, para deliberar novas regras para

⁵ KRASNER, 2000, p. 93-99.

⁶ Cf. BULL, Hedley. *The Anarchical Society: a study of order in World Politics*.

⁷ AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert. *Achieving Cooperation under Anarchy: strategies and institutions*. In: OYE, Kenneth (Ed.). *Cooperation under Anarchy*. Princeton University Press, 1986, p. 226-254.

⁸ PUCHALA, 1970, p. 732-763.

as relações econômicas. Os pilares da nova ordem se dariam através de duas organizações: o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o BIRD (posteriormente, incorporado pelo Banco Mundial⁹), ambos criados ao final da Conferência de Bretton Woods.

Posteriormente, em 1947, um grupo de 23 nações encontrou-se novamente para a Conferência de Havana, a fim de criar uma organização internacional para regular as relações comerciais. Os resultados das discussões foram expressos na Carta de Havana, em 1948, após inúmeros estudos e documentos, sob os auspícios do Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC).

Nesta mesma ocasião, foi assinado o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (na sigla em inglês General Agreements on Tariffs and Trade), para reduzir progressivamente as barreiras comerciais. Inicialmente, o acordo seria temporário, devendo expirar no momento em que a Organização Internacional de Comércio (OIT) fosse criada. Apesar dos esforços para implementá-la, a OIT nunca se concretizou de fato, já que os EUA não ratificaram o pacto devido a assuntos políticos domésticos. Assim, as disposições do GATT foram adotadas como guia para as futuras transações comerciais. O acordo não apenas orientou o Sistema Multilateral de Comércio por quase meio século, mas também estabeleceu as bases para a criação da OMC.

O acordo possuía dois princípios fundamentais: o de Nação Mais Favorecida e de Tratamento Nacional, cujo propósito, basicamente, é o da não discriminação. Em outras palavras, previnem que bens importados sejam discriminados, seja por bens similares (cláusula da nação mais favorecida) ou com relação a bens similares nacionais (tratamento nacional).

Durante a vigência do GATT, foram realizadas oito rodadas multilaterais de negociação¹⁰ com o objetivo de liberalizar trocas comerciais. As negociações, por sua vez, tornaram-se cada vez mais complexas. As primeiras cinco rodadas, Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950), Genebra (1955) e Dillon (1960) focaram, basicamente, na concessão de tarifas e reduções alfandegárias. Neste sentido, o sucesso do acordo é inegável, uma vez que a tarifa média para bens importados em 1947 aproximava-se de 40% e, ao final de 1994, esta média havia sido reduzida para 5%¹¹.

As três rodadas seguintes, Kennedy (1964), Tóquio (1973) e Uruguai (1986) trouxeram avanços significativos ao GATT. A Rodada Uruguai (1986-94), por exemplo, totalizou 118 nações e a quantia de US\$3,7 trilhões em comércio. Esta rodada foi

⁹ O Banco Mundial é composto pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e pela Associação Internacional de Desenvolvimento (AID).

¹⁰ Geneva Round (1947); Annecy Round (1949); Torquay Round (1950-51); Geneva Round (1955-56); Dillon Round (1960-61); Kennedy Round (1964-67); Tokyo Round (1973-79); Uruguay Round (1986-94).

¹¹ THORSTENSEN, Vera. OMC: As Regras do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio. São Paulo: Aduaneiras, 1999, p.3; JACKSON, John. Op. cit., p. 73 e ss.

especialmente apoiada pelos Estados Unidos. De fato, era de interesse do país em questão expandir o escopo do regime, compreendendo também o comércio de serviços e os direitos de propriedade intelectual. Por outro lado, a promessa de adicionar a agricultura como um dos novos temas consistiu muito mais em uma estratégia para atrair os países em desenvolvimento para o lançamento de uma nova rodada, que propriamente um interesse em explorá-lo.

Havia também questões legais e institucionais com relação ao funcionamento do GATT, as quais necessitavam de ajustes. Como dito anteriormente, o acordo foi pensado, primeiramente, em caráter provisório, até que a OIC entrasse em vigor. Porém, nesta altura, o GATT já havia completado quarenta anos de existência e apresentava fragilidades próprias de um mecanismo temporário.

Neste sentido, o GATT possuía imperfeições que reduziam sua validade jurídica e enfatizava o caráter político das negociações sob as suas regras. Em primeiro lugar, o acordo não previa um órgão de solução de disputas. Isto permitia que os países membros vetassem propostas desfavoráveis a seus interesses particulares. Em segundo lugar, cada Estado escolhia adotar acordos específicos – mecanismo conhecido por *Gatt à la carte*. Por fim, os países em desenvolvimento clamavam por mecanismos de exceção para incentivar o desenvolvimento econômico.

Entre diversos desacordos diplomáticos, a Rodada Uruguai, a última no âmbito do GATT, levou sete anos e meio para ser concluída. Isso porque as discussões deliberaram acerca de assuntos diversificados e, ao mesmo tempo, controversos (esperava-se que as negociações durassem quatro anos). Discussões sobre o tema da agricultura, contudo, encontraram maior resistência.

Porém, é importante considerar também os avanços alcançados. Apenas para mencionar alguns deles: além da (i) redução de tarifas, também foram estabelecidos (ii) mecanismos de defesa comercial, como antidumping e salvaguardas; (iii) três importantes acordos foram firmados - o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (General Agreement on Trade in Services - GATS), Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPS) e o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Agreement on Trade Related Investment Measures - TRIMs); (iv) também foi definido um novo mecanismo de revisão de política comercial. Por fim, e não menos importante, a Rodada Uruguai criou a Organização Mundial de Comércio – OMC¹², cujos trabalhos se iniciaram em 1º de janeiro de 1995.

É interessante notar, entretanto, que não houve uma ruptura completa entre o GATT e a OMC. Ao contrário, pode-se considerar como uma evolução de um acordo

¹² Declaração de Marraquech, de 15 de abril de 1994.

para o outro, o que não diminui a relevância histórica do GATT na configuração do Sistema Multilateral de Comércio. A principal diferença é que as regras do GATT permitiam alguma flexibilidade aos países membros, através de mecanismos de *enforcement* menos sofisticados. Assim, é possível concluir que com a criação da OMC, pretendeu-se fortalecer o regime de comércio, bem como atenuar as fragilidades de seu predecessor.

1.2 A ESTRUTURA INSTITUCIONAL DA OMC

A OMC é uma organização internacional dotada de personalidade jurídica, similar às agências especializadas das Nações Unidas, porém diferente do GATT, o qual era simplesmente um tratado internacional. A sua criação teve por objetivo conduzir os países a uma nova era de cooperação internacional no âmbito econômico e comercial, criando um Sistema Multilateral de Comércio mais amplo e equilibrado. A OMC é, atualmente, o principal organismo de regulação do comércio, cujo papel é o de liberalizar o comércio global em bases sólidas e contribuir para o crescimento econômico e desenvolvimento das nações.

O foro de governança da OMC é a Conferência Ministerial, com reuniões a cada dois anos. A rotina da organização é guiada pelo Conselho Geral, composto pelos Estados Membros, mais o Órgão de Solução de Controvérsias e o Órgão de Revisão de Política Comercial, este último a fim de garantir a transparência nas políticas de comércio. Para complementar o papel do Conselho Geral, há outros três conselhos, para bens, serviços e propriedade intelectual, para reforçar seus respectivos acordos. Ademais, há outros arranjos para assuntos específicos, como, por exemplo, o Comitê para o Comércio e o Meio Ambiente e o Comitê para Comércio e Desenvolvimento.

As relações comerciais dentro da OMC são reguladas pela conjunção de dois tipos de acordos: multilaterais e plurilaterais. Eles são diferente uns dos outros, uma vez que os acordos multilaterais estão diretamente conectados à estrutura principal da instituição. Isso significa que os Estados Membros têm de aceitá-los, caso desejem participar da organização, enquanto que os acordos plurilaterais são facultativos. Neste caso, os Estados Membros da OMC podem escolher se desejam ou não aderi-los.

Porém, no que diz respeito às decisões multilaterais, a OMC requer que suas negociações tomem por base o *single undertaking*. Este mecanismo estabelece que todos os membros da OMC devam aceitar o sistema como um todo. Foi através da inclusão deste princípio que o período do *GATT à la carte* chegou ao fim. É uma importante característica da organização, uma vez que tem sido apontada como um dos obstáculos ao avanço de novas negociações.

Estados cumprem um regime internacional na medida em que haja um *consenso*. Mesmo nos casos em que uma determinada norma não favoreça a um interesse particular, é provável que o Estado em questão prefira levar o acordo adiante, se o regime, como um todo, ainda lhe trouxer vantagens. Porém, o mesmo *consenso* que legitima o conteúdo do regime pode também impedir seus avanços. A ausência de consenso nas negociações da OMC, por exemplo, impactaram decisivamente suas atividades.

Atualmente, as regras de comércio internacional estão condensadas em um grupo de acordos aplicáveis para acesso a mercados e demais negociações relacionadas ao comércio, considerando as práticas vigentes durante a Rodada Uruguai, abrangidas pelo: GATT 94; Acordo sobre Agricultura; Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias; Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio; Acordo sobre Medidas Antidumping; Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias; Acordo sobre Salvaguardas; Acordo sobre Valoração Aduaneira; Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque; Acordo sobre as Regras de Origem; Acordo sobre Procedimentos de Licença de Importação; Acordo sobre Têxteis e Vestuário; Acordos sobre a Implementação dos Artigos VI/VII do GATT 94; Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS); Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relativos ao Comércio (TRIPS); Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs); Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias; e Mecanismo de Revisão de Política Comercial (TPRM)¹³.

Por outro lado, os acordos plurilaterais são somente quatro: Acordo sobre Comércio de Aeronaves Civis; Acordo sobre Compras Governamentais; Acordo Internacional sobre Leite e Produtos Lácteos; Acordo sobre Comércio de Carne Bovina¹⁴.

Hoje, a OMC é constituída por 148 Estados Membros, divididos em três grupos, de acordo com seus respectivos níveis de desenvolvimento, que podem ser: países desenvolvidos; países em desenvolvimento; e países de menor desenvolvimento relativo (*least developed countries* - LDCs). Uma vez que um dos principais objetivos da OMC é o de promover o desenvolvimento do comércio mundial, os países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo possuem alguns privilégios dentro do sistema (exceções à Cláusula de Nação Mais Favorecida, por exemplo).

¹³ Em inglês, respectivamente: General Agreements on Tariffs and Trade 1994; Agreement on Agriculture; Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS; Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT; Agreement on Antidumping Measures; Agreement on Subsidies and Countervailing Measures; Agreement on Safeguards; Agreement on Customs Valuation; Agreement on Pre-shipment Inspection; Agreement on Rules of Origin; Agreement on Import Licensing Procedures; Agreement on Textile and Clothing; Agreement on Implementation of Article VI/VII of the GATT 94; General Agreement on Trade in Services (GATS); Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property (TRIPS); Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs); Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes; and Trade Policy Review (TPRM).

¹⁴ Em inglês, respectivamente: Agreement on Trade in Civil Aircraft; Agreement on Government Procurement; International Dairy Agreement; International Bovine Meat Agreement.

A primeira rodada de negociação da OMC foi lançada em 2001, na 4ª Conferência Ministerial, no Catar. Prevista para durar três anos, a Rodada Doha (também chamada Rodada Doha do Desenvolvimento) passa por um momento de *deadlock*, e não evoluiu desde então.

1.2.1 BREVES CONSIDERAÇÕES ACERCA DA RODADA DOHA

A percepção dos países emergentes de seu próprio potencial e capacidade de influência resultou em uma nova perspectiva para as relações internacionais. Este grupo de Estados passou então a buscar maior visibilidade para as suas demandas específicas. Esta ideia foi expressa na criação do G-20 e demais ações implementadas pelos países em desenvolvimento. Na esfera econômica, a pressão cada vez maior por políticas comerciais liberalizantes inaugurou esta nova rodada de negociações da OMC.

A Rodada Doha representou o foro de resistência dos países emergentes, no que diz respeito aos assuntos agrícolas. Houve uma grande mobilização a fim de incluir o tema na agenda de negociações, ponto divergente entre estes e os países desenvolvidos. Em setembro de 2003, tais diferenças alcançaram o auge na 5ª Conferência Ministerial da OMC, em Cancun no México.

Na ocasião, a intenção inicial era a de prosseguir com as negociações. Entretanto, na ausência de um consenso em relação à agricultura, um impasse se estabeleceu entre os Estados Membros. Ficou claro que alguns importantes e controversos temas poderiam obstruir as negociações. Além da agricultura, não se chegou a um acordo a respeito de: Acesso a Mercados de Bens Não-Agrícolas (Non Agricultural Market Access – NAMA) e serviços. Estes temas continuaram a ser o grande divisor de águas na relação entre os países emergentes e os países desenvolvidos.

Neste contexto, a crise financeira de 2008 apenas aprofundou as divergências, deteriorando a possibilidade de se alcançar um consenso. Esta ausência de concertação entre os membros fortaleceu os elementos nacionalistas e discriminatórios nas políticas industriais e comerciais dos Estados, ou seja, medidas protecionistas. Devido a este complexo cenário, a rodada foi suspensa.

2 A CRISE DO MULTILATERALISMO COMERCIAL

A estrutura institucional da OMC foi pensada para atuar em três propósitos centrais: (i) supervisionar acordos comerciais; (ii) resolver disputas; (iii) ser um fórum de negociação. Entretanto, diante do impasse da Rodada Doha desde 2008, pode-se considerar que o terceiro pressuposto foi diretamente afetado. A explicação para isso é

que as regras atuais estão em desacordo com a realidade do comércio internacional e não são mais suficientes para lidar com as necessidades das chamadas cadeias produtivas globais (*global value chains*¹⁵).

As cadeias produtivas globais se tornaram um componente dominante no comércio mundial. O processo de produção de bens, que se inicia pela coleta da matéria-prima até a transformação em produto final, é cada vez mais efetivo onde o trabalho e os materiais necessários estão disponíveis em termos de maior competitividade e qualidade. Segundo Kaplinsky e Morris (2000)¹⁶, a cadeia de produção ou de valor consiste no conjunto das atividades necessárias para se produzir um bem ou serviço, desde a sua concepção, passando pelas diferentes etapas produtivas, até sua entrega ao consumidor final.

O processo de evolução do comércio internacional envolveu, inicialmente, a especialização (Norte industrial e Sul agrário), como resultado das duas primeiras Revoluções Industriais. Deve se somar a isso, a intensificação das trocas comerciais e a internacionalização do capital financeiro. Neste novo quadro, os países menos desenvolvidos, antes produtores primários, também se tornaram exportadores de produtos industrializados. Este processo, por sua vez, modificou os padrões de distribuição de riqueza e tecnologia pelo mundo.

Bonaglia and Goldstein (2007), em estudo publicado pela OCDE, mencionam uma “nova geografia do comércio internacional”, relativo ao papel da globalização nos processos produtivos. A fragmentação da produção e sua difusão através das cadeias de valor impactaram profundamente o modelo tradicional de comércio. Portanto, houve a fragmentação gradual da produção industrial. Estas transformações também foram estimuladas pelos países emergentes, os quais, cada vez mais, tornaram-se atores expressivos na arena externa, com destaque para a China.

Richard Baldwin (2011), em seu artigo intitulado *21st Century Regionalism: filling the gap between 21st trade and 20th century trade rules*, afirma que “today’s international commerce comprises complex, two-way flows of goods, services, people, ideas, and investments in physical, human and knowledge capital - in addition to trade in raw materials and final goods”. Em sua opinião, “there is nothing new about this in a qualitative sense”. O que realmente difere do passado é a “dimensão quantitativa¹⁷” do comércio do século XXI.

¹⁵ OECD. Trade Policy Implications of Global Value Chais.

¹⁶ KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. A handbook for value chain research. Brighton, UK: Institute of Development Studies, 2000.

¹⁷ BALDWIN, Richard. 21st Century Regionalism: filling the gap between 21st trade and 20th century trade rules. WTO, 2011, p. 4. Available in: <http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf>.

O comércio internacional, portanto, cresceu e se transformou expressivamente. Quando o GATT-47 foi assinado, a parcela de bens exportados representava apenas cerca de 7% de toda a produção mundial. Em 2001, quando a Rodada Doha da OMC foi lançada, mais de 25% da produção global era comercializada no plano internacional. De 1947 a 2011, a quantia comercializada tornou-se 22 vezes maior¹⁸, abrangendo inclusive bens manufaturados e serviços, além das *commodities*.

É correto afirmar que a redução tarifária implementada no comércio internacional não foi alcançada apenas pelo sistema multilateral. Certamente, os arranjos regionais reduziram as barreiras intrabloco, assim como a abertura dos mercados dos anos 1990. Entretanto, a fragmentação das normas de comércio ocasionadas pelo aumento do número de Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) sugere um grande desafio ao Sistema Multilateral.

Diante do dilema da Rodada Doha, a principal alternativa para as economias do mundo, como, por exemplo, os EUA e os países da EU, foi a de procurar por acordos preferenciais, a fim de promover novos e mais amplos acessos aos mercados. O fracasso da rodada em trazer avanços estruturais e institucionais ao sistema multilateral em diversos setores, fez com que esta paralisia conferisse maior destaque ao papel dos acordos preferenciais de comércio.

De acordo com Vera Thorsthensen (2013)¹⁹, o comércio internacional enfrenta atualmente três desafios complexos: justamente, a) a multiplicação dos acordos preferenciais de comércio; b) o fortalecimento das cadeias produtivas globais; c) os impactos das taxas de câmbio sobre os instrumentos de comércio. Na próxima sessão, serão feitas considerações acerca da multiplicação dos acordos preferenciais, foco do presente trabalho.

2.1 O PAPEL DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO

Para entender como o multilateralismo e o regionalismo interagem, é imperativo ter em mente que os arranjos preferenciais sempre fizeram parte da cena internacional. É possível encontrar em publicações da própria OMC, já em 1995²⁰, que acordos desta natureza possivelmente coexistiriam com o SMC. Embora o sistema multilateral seja baseado no princípio da não discriminação, particularmente, na Cláusula da Nação Mais Favorecida e de Tratamento Nacional, a existência de acordos preferenciais permeando o sistema foi sempre assimilada.

¹⁸ OMC, World Trade Reports, 2002, 2005.

¹⁹ THORSTHENSEN, Vera. The challenges of WTO's new Director. Pontes. ICSTD; 9th Vol; Number 5; June 2013; pp. 4-5.

²⁰ WTO Secretariat. Regionalism and the World Trading System. Geneva: WTO, 1995, p.5.

Seguindo esta ideia, há duas provisões no GATT, as quais são consideradas exceções à Cláusula da Nação Mais Favorecida e ao princípio não discriminatório, como parte do Sistema Geral de Preferências (SGP). A Cláusula de Habilitação permite que os países desenvolvidos deem tratamento especial aos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo, sem a exigência de reciprocidade. Da mesma maneira, também permite que países emergentes concedam preferências entre si, sem ter de estendê-las aos países desenvolvidos. O outro mecanismo previsto é o Artigo XXIV, que assegura aos Estados a possibilidade de celebrar acordos regionais e bilaterais. Ademais, permite a eles que apliquem outras exceções e tarifas diferentes entre seus adeptos, sem ter de abranger os demais Estados Membros da OMC.

Além disso, existem dois tipos de APCs: os Acordos de Livre-Comércio (Free Trade Agreements - FTAs) e os Acordos de União Aduaneira (Custom Unions – CUs). Os acordos de livre-comércio permitem que os Estados parceiros decidam suas próprias políticas comerciais com relação aos países externos (não-membros), enquanto que os acordos de união aduaneira exigem que os membros coordenem suas políticas comerciais para ambos os casos (membros e não-membros).

O grande trade-off proporcionado pelos APCs é permitir que países pequenos, ao assinar acordos de tal natureza com países grandes e industrializados, utilizem-nos como chave para o acesso a mercados maiores. Por outro lado, os países desenvolvidos obtêm através dos APCs produtos intermediários e manufaturados mais baratos nos países menores. Ou seja, os APCs criam uma alternativa de comércio aos membros da OMC.

Dito isto, coloca-se novamente a questão apresentada no início deste trabalho: até que ponto acordos preferenciais de comércio contribuem para o multilateralismo e, por outro lado, até ponto eles o enfraquecem? Como afirmado anteriormente, pode ser contraproducente olhar para ambos os instrumentos de comércio como forças dialéticas. Tanto podem trabalhar juntos em prol de um objetivo comum (por exemplo, incentivar a liberalização), quanto, em certos momentos, divergirem entre si. Ainda assim, os dois tipos de acordos sempre coexistiram e, de certa forma, auxiliaram a liberalização do comércio até os dias atuais.

Assim, parece ser prudente entender suas lógicas específicas, de maneira que se consiga identificar circunstâncias nas quais o regionalismo possa ser complementar ou prejudicial ao Sistema Internacional de Comércio. No entanto, trata-se de um debate acirrado e inconclusivo até o momento. Chanya Punyakumpol, do Departamento de Economia da Universidade de Stanford, apresenta em seu estudo, *The effect of preferential trade agreements: the case of Brazil and the U.S* (2008), uma revisão da literatura sobre este debate já considerado clássico.

Freund e Ornelas (2010) afirmam que teorias inconclusivas apenas podem ser avaliadas através de estudos empíricos. Porém, o que acontece neste caso é que os diversos estudos empíricos realizados chegaram a conclusões significativamente diferentes. No artigo de Chanya Punyakumpol, os estudos estão divididos em grupos de economistas que obtiveram conclusões próximas, a fim de estabelecer uma linha divisória entre as principais.

Limao (2007), Karacaovali e Limao (2005), concluíram que os APCs não atrapalham a liberalização comercial. Riezman (1999), em seu estudo, combinou os dois argumentos possíveis, sugerindo que a conexão entre os APCs e a liberalização do comércio em caráter multilateral dependem do tipo de APCs, ou seja, se são Acordos de Livre-Comércio (FTAs) ou Acordos de União Aduaneira (Custom Unions). Os Acordos de Livre-Comércio, por sua natureza flexível e maior abertura, são mais prováveis a beneficiarem a liberalização do comércio multilateral que os Acordos de União Aduaneira.

Sobre esta mesma discussão, a própria OMC reconhece que

RTAs [PTAs] can complement the multilateral trading system, help to build and strengthen it. But by their very nature RTAs are discriminatory; they are a departure from the MFN principle, a cornerstone of the multilateral trading system. Their effects on global trade liberalization and economic growth are not clear given that the regional economic impact of RTAs is ex ante inherently ambiguous (WTO Annual Report 2003, p. 27).

De uma maneira mais simplificada, Tatiana Prazeres (2008) afirma que

os membros da OMC buscam promover pela via regional interesses que não têm sido (e em algumas situações nem poderiam ser) bem atendidos no âmbito multilateral. Por outro lado, esses motivos não são suficientes para que os membros dos blocos regionais percam interesse por um regime comercial de abrangência ampla. Argumenta-se, assim, que há incentivos importantes para o engajamento regional e há vantagens distintas na via multilateral. Ao mesmo tempo, o regime multilateral não é capaz de definir constrangimentos eficazes para que seus membros deixem de acionar a via regional (p. 383).

A regulação do comércio internacional passa, portanto, por um período que deve legar transformações profundas em sua estrutura. Se, por exemplo, a rodada Doha fosse concluída neste momento, traria poucos avanços. Por outro lado, a opção por acordos preferenciais de comércio impõe um obstáculo ao desenvolvimento da organização multilateral. Estes acordos ainda têm estabelecido novas regras comerciais, as quais, em sua maioria, vão além do escopo da organização, sobre assuntos ainda não

regulamentados pelo sistema multilateral, tais como meio ambiente, cláusulas sociais, competição e investimentos.

De acordo com os dados da OMC, dos 153 membros, apenas a Mongólia não possui nenhum acordo preferencial. Além disso, uma visão geral dos APCs já negociados por seus membros revela duas importantes tendências: a) o já mencionado aumento no número de acordos de tal natureza. Segundo os estudos da OMC, nas duas últimas décadas, este número quadruplicou (em 2010, havia 300 APCs em vigência²¹), aparentemente, em um esforço de recuperar a “agenda perdida” das negociações multilaterais; b) um processo de aprofundamento dos conteúdos dos APCs, somado a uma integração maior entre as cadeias produtivas globais, ao incorporar os “novos temas”. Isto é, os APCs avançam em assuntos que a estrutura jurídica da OMC ainda permeia, intitulados temas WTO-plus (serviços, investimentos e propriedade intelectual), bem como parecem definir normas para os temas WTO-extra (competição, meio ambiente e trabalho), os quais ainda não são discutidos pela organização.

No que tange a segunda tendência, é possível encontrar documentos recentes disponibilizados pela OMC e pela OCDE, associando as cadeias produtivas globais ao aprofundamento do escopo dos APCs. Este fato sugere que os assuntos relacionados ao comércio e investimento, por exemplo, parecem ser considerados mais relevantes, atualmente, que a liberalização tarifária de fato.

A Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership – TTIP) e a Parceria Transpácífica (Trans-pacific Partnership - TPP) são exemplos claros desta tendência. O TTIP tem por objetivo criar um novo sistema de regras entre EUA e UE, que possa conduzir o atual comércio internacional, priorizando temas como propriedade intelectual, subsídios, medidas sanitárias e barreiras técnicas ao comércio²². Já a TPP, composta por Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, Estados Unidos, Malásia, México Nova Zelândia e Vietnã, já é considerado o “acordo do século XXI”. Propõe o corte de tarifas e demais barreiras ao comércio de bens e serviços, indicando um possível reajuste na trajetória do comércio, que parece se virar para a região Ásia-Pacífico.

2.2 O QUE RESTOU AO BRASIL?

É frequentemente declarado pela comunidade acadêmica e pela opinião pública que o Brasil tem passado por um período de incertezas, já que seu Produto Interno Bruto

²¹ WTO – World Trade Organization. The WTO and preferential trade agreements: From coexistence to coherence. In: World Trade Report 2011. Geneva, 2011, p. 3. Available in: <http://www.wto.org/english/res_e/books_p_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf>. Ver Gráfico 1 nas referências.

²² THORSTHENSEN, Vera. The challenges of WTO's new Director. Pontes. ICSTD; 9th Vol; Number 5; June 2013; pp. 4-5.

(PIB) não reflete bons índices. Da mesma forma, sobre a crise do sistema multilateral, é também dito que o Brasil optou por se isolar, ao não seguir a tendência dos APCs (mesmo que se trate de uma atitude consciente, ainda assim não teria sido muito apurada).

O Brasil não celebrou nenhum acordo com seus principais parceiros comerciais, apenas para mencionar, Argentina, China, EUA, Holanda, Japão e Alemanha. Este grupo de países respondeu, em 2011, por 48,9% da quantia exportada e 48,3% das importações brasileiras²³. Entre os países do BRICs, o Brasil possui apenas acordos com a Índia e com a União Aduaneira da África Austral – UAA (Southern African Customs Union – SACU, na sigla em inglês)²⁴. O escopo de ambos os acordos são restritos ao comércio de bens, com preferências fixas, sem um calendário de liberalização ou compromissos claros. Ou seja, limita-se a uma integração superficial.

Esta informação pode sugerir que o Brasil, e o Mercosul, possui dificuldades para oferecer acesso ao mercado de bens, serviços, investimentos etc. Ademais, o país parece resistir ao avanço regulatório para o meio ambiente, bem como para incorporar cláusulas sociais. Assim, as negociações brasileiras apontam para uma diversificação de parceiros comerciais, porém com foco no aspecto político, já que a política externa optou por priorizar as relações Sul-Sul e uma agenda mais ampla (ainda que retórica).

Apesar de o acumulado histórico da política externa brasileira indicar uma preferência clara pelo multilateralismo, o problema também parece se originar de outra insuficiência. O Brasil passa por um processo de desindustrialização. Para além das decisões governamentais e da influência dos setores rurais sobre elas, isto pode indicar uma incapacidade do governo de recuperar a competitividade dos setores produtivos da indústria. Isso tudo, somado ao fato de que o Brasil canaliza demasiadamente suas ações em direção ao multilateralismo, é difícil evitar que tempos difíceis se aproximem.

Com a eleição de Roberto Azevêdo ao cargo de Diretor Geral da OMC, espera-se que, sob sua liderança, a paralisia da organização seja superada. O principal obstáculo é a possibilidade de que os países desenvolvidos tentem colocar um fim à Rodada Doha, já que Estados Unidos e União Europeia têm negociado novas parcerias entre si e com demais parceiros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após esta breve análise, é possível concluir que o SMC ainda possui um longo caminho para percorrer, a fim de superar suas fragilidades. Tornou-se evidente,

²³ BRICs Policy Center. The geography of BRICs preferential trade agreements. PUC-RJ, February 2013, pp. 5.

²⁴ O Brasil possui também: 5 acordos de livre comércio (Bolívia, Chile, Ecuador, Colombia, Israel); 4 acordos sobre tarifas preferenciais e fixas (Cuba, Guiana, Mexico and India); 2 acordos que incluem serviços (Mercosul and Chile). Ver Tabela 1.

contudo, que o sistema foi capaz de se reinventar durante todos esses anos, o que pode nos levar a concluir que este não deve ser o fim da linha.

É mais provável que se olhe para a atual condição da OMC com ceticismo. Os APCs continuarão a se proliferar e a dar origem a novos instrumentos de regulação do comércio, como o TTP e do TTIP têm sugerido, caso a organização não restabeleça seu propósito fundamental. Mas é também prudente aguardar a próxima Conferência Ministerial em Bali, em dezembro próximo, para observar como estes assuntos serão tratados.

Como dito, o sistema multilateral e os acordos preferenciais coexistem em uma relação complementar e este pode ser o caminho mais otimista que se possa enxergar. Porém, pensar de que maneira estes dois instrumentos continuem a funcionar, sem que um leve ao insucesso do outro, no caso, os APCs em detrimento do SMC, e como expressá-los em termos institucionais, parecem ser as difíceis tarefas para estudos futuros.

REFERÊNCIAS

AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert. Achieving Cooperation under Anarchy: strategies and institutions. In: OYE, Kenneth (Ed.). **Cooperation under Anarchy**. Princeton University Press, 1986, p. 226-254.

BONAGLIA, F. and GOLDSTEIN, A. More than T-shirts: The Integration of Developing Country Producers in Global Value Chains. **OECD Development Centre Policy Insights 49**, OECD, Development Centre, 2007.

BOTCHEVA, Liliana; MARTIN, Lisa. Institutional Effects on State Behavior: Convergence and Divergence. **International Studies Quarterly**, vol. 45, nº 1. March 2001, pp. 1-26. University Press, 2003, pp. 1-22.

BULL, Hedley. **The Anarchical Society: a study of order in World Politics**. São Paulo; UnB/Ipri, 2002.

BRICs Policy Center. **The geography of BRICs preferential trade agreements**. PUC-RJ, February 2013, pp. 5.

DOWNS, George; ROCKE, David; BARSOOM, Peter. Is the Good News About Compliance Good News About Cooperation? **International Organization**, vol. 50, no 3, Summer 1996, pp. 379-406.

FREUND, Caroline; ORNELAS, Emanuel. Regional Trade Agreements. **World Bank Policy Research Working Paper**, No. 5314, pages 139-166, May 2010.

Working Paper, No. 5314, pages 139-166, May 2010

GOLDSTEIN, Judith L.; RIVERS, Douglas; TOMZ, Michael. Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade. **International Organization**, vol. 61, nº 1, Winter 2007, pp. 37-67.

- GRANT, Ruth W. & KEOHANE, Robert. "Accountability and Abuses of Power in World Politics". **The American Political Science Review**, vol. 99, nº 1, February 2005, pp. 29-43.
- HOWSE, Robert. **Fragmentation and Utopia: towards an equitable integration of finance, trade and sustainable development.**
- JOUANNET, Emmanuelle. How to depart from the existing dire condition of development. In: CASSESSE, Antonio (ed.). **Realizing Utopia.** The future of International Law.
- KAHLER, Miles. "Defining accountability up: the Global Economic Multilaterals". **Government and Opposition – An International Journal of Comparative Politics**, vol. 39, nº 2, Spring 2004, pp. 132- 158.
- KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. **A handbook for value chain research.** Brighton, UK: Institute of Development Studies, 2000.
- KRASNER, Stephen. International Law and International Relations: together, apart, together? *Chicago Journal of International Law*, v.1, Spring 2000, p. 93-99.
- LANG, Andrew. **World Trade after Neoliberalism.** Re-imagining the global economic order.
- LIMA, Nuno. "Are Preferential Trade Agreements with Non-trade Objectives a Stumbling Block for Multilateral Liberalization? **Review of Economic Studies.** Vol. 74(3), p. 821-855, August 2007.
- MCMAHON, Kathryn. Developing countries and international competition law and policy. In: **International Economic Law, Globalization and Developing Countries**, FAUNDEZ, Julio; TAN, Celine, ed.. Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2012, p. 252/282.
- MELÉNDEZ-ORTIZ, Ricardo; BELLMAN, Christophe; MENDOZA, Miguel Rodriguez, ed.. **The Future and the WTO: Confronting the Challenges – A Collection of Short Essays.** Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), July, 2012.
- OECD. **Trade Policy Implications of Global Value Chains.** <www.oecd.org/trade/valueadded> (Access in: 06/18/2013).
- PRAZERES, Tatiana L. **The WTO and the Regional Blocks.** São Paulo: Aduaneiras, 2008.
- PUCHALA, Donald. International Transactions and Regional Integration. **International Organizations**, v.24, n.4, Autumn, 1970, p. 732-763.
- PUNYAKUMPOL, Chanya. **The effect of preferential trade agreements: the case of Brazil and the U.S.** Department of Economics, Stanford University. Disponível em: http://economics.stanford.edu/files/Punyakumpol_Hthesis2011.pdf.
- RIEZMAN, Raymond. Can bilateral trade agreements help induce free trade? **Canadian Journal of Economics**, vol. 32(3), p. 751–66, May 1999.
- RUGGIE, John. **Multilateralism matters: the theory and praxis of an institutional form.** New York: Columbia University Press, 1993.
- STEINBERG, Richard. "In the Shadow of Law and Power?" Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO". **International Organization**, vol. 56, nº 2. Spring 2002, pp. 339-374.
- TEH, Robert. Competition provisions in regional trade agreements. **Regional Rules in the Global Trading System.** Estevadeordal, Antoni; Suominen, Kati; Teh, Robert, ed.. New York: Cambridge University Press, 2009, p.419/491.

THORSTENSEN, Vera. **WTO: The International Trade Rules and the Milenium Round** OMC: As Regras do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio. São Paulo: Aduaneiras, 1999, p.3; JACKSON, John. Op. cit., p. 73 e ss.

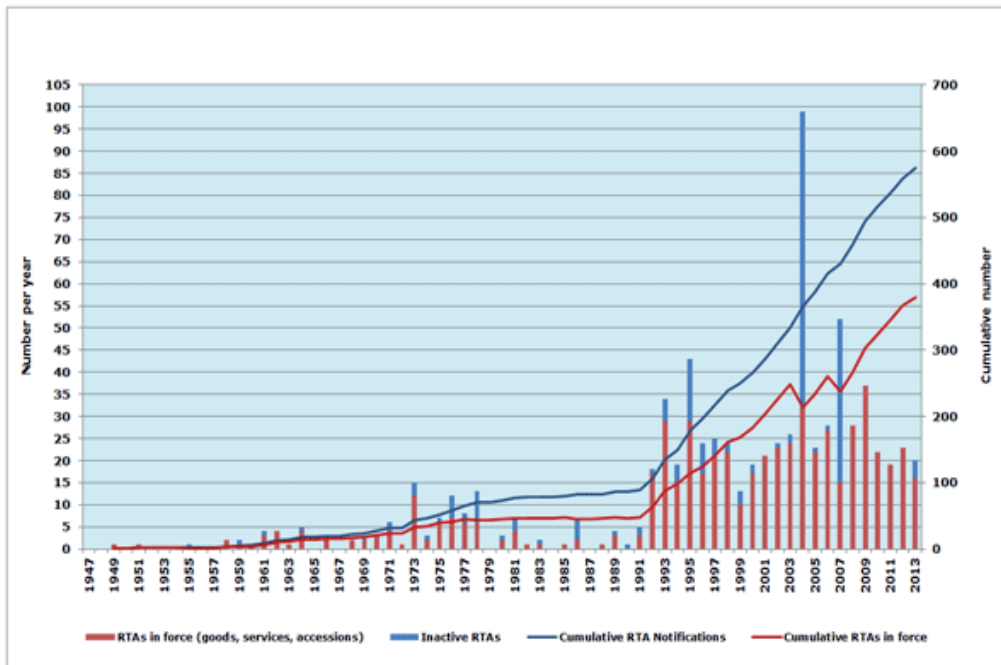
THORSTENSEN, Vera. The challenges of WTO's new Director. **Pontes**. ICSTD; 9th Vol; Number 5; June 2013; pp. 4-5.

ZÜRN, Michael. "Global Governance and Legitimacy Problems". **Government and Opposition** – An International Journal of Comparative Politics, vol. 39, no 4, 2004, pp. 260-287.

WEILER, J. H. H. The WTO: already the Promised Land? In: **Realizing Utopia: the Future of International Law**. Oxford University Press, Oxford, 2012.

WTO. The WTO and preferential trade agreements: From coexistence to coherence. In: **World Trade Report 2011**. Geneva, 2011, p. 3. Available in: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf>.

Gráfico 1 – Crescimento do número de Acordos Preferenciais de Comércio



Fonte: WTO Secretariat.

Data de submissão: 16/08/2013

Data de aprovação: 19/09/2013

Anexo I – Tabela dos Acordos Bilaterais, Plurilaterais e Multilaterais do Brasil

Acordo multilateral	Organização Mundial do Comércio (OMC) - Rodada Doha, 2001 (em negociação)
Acordos plurilaterais	Mercosul - Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, 1991 (ACE 18)
	Mercosul - Chile, 1996 (ACE 35)
	Mercosul - Bolívia, 1996 (ACE 36)
	Mercosul - Peru, 2003 (ACE 58)
	Mercosul - Colômbia, Equador e Venezuela, 2004 (ACE 59)
	Mercosul - Índia, 2004 (em negociação)
	Mercosul - México (ACE-53/54/55)
	Automotivo Mercosul - México (ACE-55)
	Mercosul - Peru (ACE-58)
	Mercosul - Colômbia, Equador e Venezuela (ACE-59)
	Mercosul - União Aduaneira da África Meridional (SACU – África do Sul, Namíbia, Botswana, Lesoto e Suazilândia), 2004 (em negociação)
	Mercosul - Conselho de Cooperação do Golfo (em negociação)
	Mercosul - Marrocos (em negociação)
	Mercosul - Israel (em negociação)
Mercosul - União Européia, 1995 (em negociação)	
Acordos plurilaterais - Brasil – Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)	ALCA, 1994 – 34 países (em negociação)
Acordos plurilaterais - Brasil – Associação Latino-americana de Integração (ALADI)	ALADI, 1980 - Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.
	Preferência Tarifária Regional entre países da ALADI (PTR-04)
	Acordo de Sementes entre países da ALADI (AG-02)
	Acordo de Bens Culturais entre países da ALADI (AR-07)
Acordos bilaterais	Brasil - Uruguai (ACE-02), 2002, acordo automotivo, extensão conclusão prevista junho 2008
	Brasil - Argentina (ACE-14)
	Brasil - Cuba (ACE-43)
	Brasil - México (ACE-53)
	Brasil - Guiana (AAP-38)
	Brasil - Suriname (ACE-41)
	Brasil- Trinidad e Tobago (AAP-39)

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

