

A disputa Embraer e *Bombardier* na Organização Mundial do Comércio

Amélia Regina Mussi Gabriel

Sumário

Introdução. Parte I: 1. Aspectos gerais da intervenção do Estado no domínio econômico. 2. O Estado brasileiro e a privatização das empresas estatais. Parte II: 3. A Embraer. 4. A disputa entre o Brasil e o Canadá. 5. Passo a passo na disputa. 6. PROEX. 7. Subsídios e a OMC. 7.1. Tipos de subsídios. 8. Mecanismo de solução de controvérsias. Conclusão.

Introdução

Durante os últimos anos, tem-se discutido as atividades da política de concorrência em dimensão internacional. A verdade é que a integração cada vez maior da economia mundial está a criar uma interdependência sem precedentes entre os diferentes países. Com o êxito das negociações da Rodada do Uruguai¹, no âmbito do GATT², que culminou na criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), assistiu-se a uma aceleração da eliminação progressiva das barreiras comerciais. As empresas estão a beneficiar-se dessa abertura e tem-se verificado um crescimento significativo do volume de comércio.

Em muitos setores as empresas concorrem em mercados mundiais, ganhando maior dimensão e tornando-se multinacionais. Nos últimos anos, assistiu-se a uma série de “megaconcentrações” de empresas sediadas em diferentes partes do mundo, que criaram novas empresas de dimensões verdadeira-

Amélia Regina Mussi Gabriel é mestranda em Direito Comercial pela Universidade Estadual Paulista (Unesp) e bolsista CAPES.

mente globais. Quando não se encontram já presentes em vários países, as empresas, especialmente nos setores de alta tecnologia, estabelecem alianças estratégicas (*joint ventures*) que lhes permitem penetrar nos mercados estrangeiros juntamente com parceiros internacionais.

Nesse sentido, o Brasil teve de acompanhar o ritmo da crescente globalização dos mercados, fortalecendo suas empresas, estimulando a exportação não apenas nos setores em que já haja relativa competitividade, mas também nos menos eficientes. No entanto, com a progressiva eliminação de barreiras comerciais decorrentes dos novos paradigmas econômicos da globalização, o Brasil deve continuamente adaptar sua política industrial, sem, porém, descuidar de um sistema eficiente de defesa da concorrência. Além disso, para uma melhor análise dos problemas de concorrência deve-se levar cada vez mais em consideração dados de mercados exteriores como os dos Estados Unidos e União Européia³, e, mais recentemente, do Mercosul.

As maiores oportunidades proporcionadas pela liberalização do comércio em termos de interpenetração dos mercados em todo o mundo poderiam ser gravemente minadas por comportamentos comerciais restritivos. Tais práticas podem ser desenvolvidas por empresas que procuram proteger seus mercados tradicionais, freqüentemente nacionais, de concorrentes estrangeiros.

Não é surpreendente que, nessas circunstâncias, os problemas de concorrência têm assumido enormes dimensões. Os comportamentos anticoncorrenciais, incluindo concentrações de empresas, práticas de *dumping* e utilização de subsídios à exportação, não conhecem fronteiras. Ao se permitir que esses comportamentos anticoncorrenciais não sejam controlados, não será exagerado afirmar que se poderá perder muitos dos benefícios alcançados em termos de abertura dos mercados em nível mundial.

Devido a essa relação de complementariedade entre comércio e política de concor-

rência, a OMC tem sido, principalmente na visão dos membros da União Européia, a organização multilateral mais apropriada para acolher esse enquadramento. Aliás, existem vários argumentos institucionais para eleger a OMC como o foro para a negociação e o estabelecimento de um marco internacional para regras de concorrência, de forma mais específica que a hoje existente⁴. Entre os mais importantes, destaca-se o fato de a OMC possuir a qualidade de instituição universal, podendo proporcionar uma resposta equilibrada tanto aos interesses de países desenvolvidos como de países em vias de desenvolvimento, embora para tanto seja necessário um melhor preparo desses países nas negociações. Por isso não se pode subestimar as vantagens proporcionadas à maioria da comunidade mundial no debate internacional de concorrência, nem as desvantagens de excluí-la.

No entanto, a criação de mais um sistema burocrático internacional para controlar a defesa da concorrência não constitui *per se* uma solução, haja vista o mosaico de ordenamentos jurídicos das nações do globo, sem mencionar ainda as disparidades gritantes nas áreas econômicas, sociais e culturais. Não resta dúvida quanto à complexidade temática levantada, sendo, portanto, profícuo estimular discussões.

A despeito disso, o Brasil vem sendo envolvido constantemente em litígios em fóruns internacionais devido, por um lado, à não observância dos Acordos e Tratados de que faz parte, sendo levado em conta principalmente o desconhecimento do sentido dessas normas e sua aplicação dentro da política industrial nacional.

Por outro lado, evidencia-se uma desigualdade na tratativa, por parte da OMC, dos interesses de países desenvolvidos, de forma a subjugar os dos países em desenvolvimento, quando, na verdade, a atitude da OMC deveria ser oposta.

Vencido tecnicamente em recente disputa na OMC envolvendo a prática de subsídios à exportação, entre a Embraer (Empre-

sa Brasileira de Aeronáutica S/A) e a *Bombardier*, concorrente canadense da empresa brasileira, o Brasil poderá sofrer retaliações do Canadá, que podem consistir em sobretaxas sob produtos outros que não necessariamente aviões, acarretando um desequilíbrio nas exportações do Brasil. Há, além do mais, o perigo de aquilo que deveria ser um instrumento de correção a uma prática desleal do comércio, tornar-se um mecanismo de distorção no mercado.

Caberá a este presente trabalho, embora de forma bem sucinta, demonstrar a importância de o Brasil estar preparado para reivindicar e defender-se perante as crescentes demandas internacionais referentes às questões do comércio, bem como aprofundar os estudos e os debates acerca de nossa política industrial, das instituições nacionais de defesa comercial e, principalmente, o bom entendimento das regras e perspicácia à época da elaboração das normas dos Acordos de que o país faça parte.

Dada a impossibilidade de exaurir-se em tão poucas linhas a temática proposta, optou o presente estudo em analisar em específico a polêmica disputa que envolve há mais de quatro anos as empresas de construção de aeronaves, Embraer e *Bombardier*, supramencionadas. Poder-se-á, assim, discutir questões de política de incentivo à exportação à luz do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC, ratificado pelo Brasil por meio do Decreto nº 1.355/94 e regulamentado pelo Decreto nº 1.751/95, bem como entender o procedimento adotado para a resolução desses tipos de conflitos comerciais que envolvem nações.

Para tanto, proceder-se-á com um histórico breve sobre a intervenção do Estado na economia, bem como o sistema de privatização brasileiro, uma vez estarem esses intimamente ligados às questões analisadas posteriormente. Seguir-se-ão discussões acerca da disputa entre Embraer e *Bombardier*; uma breve análise do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC, e algumas observações relativas ao

Programa de Financiamento às Exportações brasileiro utilizado pela empresa aérea nacional. Por fim, finalizar-se-á o presente trabalho com o esclarecimento procedimental adotado pela OMC para a resolução do conflito.

PARTE I

1. Aspectos gerais da intervenção do Estado no domínio econômico

O Estado liberal que emergiu da Revolução Francesa, e que predominou durante o século XIX, operou uma dissociação bem clara entre a atividade econômica e a política, deixando as questões ligadas ao mercado fluírem naturalmente, regido pelo que foi denominado de “mão invisível”.

Nesse sentido, Adam Smith verificou, em 1776, que:

“... de acordo com o sistema de liberdade natural, o soberano tem somente três deveres a cumprir; três deveres de grande importância, na verdade, mas claros e inteligíveis ao senso comum: primeiro, o dever de proteger a sociedade da violência e da invasão por outras sociedades independentes; segundo, o dever de proteger, na medida do possível, cada membro da sociedade da injustiça e da opressão de administração da justiça; em terceiro lugar, o dever de erigir e manter certas obras públicas e certas instituições públicas que nunca será do interesse de qualquer indivíduo ou de um pequeno número de indivíduos erigir e manter; porque o lucro jamais reembolsaria as despesas para qualquer indivíduo ou número de indivíduos, embora possa freqüentemente proporcionar mais do que o reembolso a uma sociedade maior” (1811, p. 42).

Assim, a Revolução Industrial foi presidida pelo princípio fundamental da abstenção do Estado nas relações de tipo econômico. No entanto, durante todo o transcorrer do século XIX, importantes transformações

econômicas e sociais vão profundamente alterar o quadro em que se inserira esse pensamento político-jurídico. As implicações cada vez mais intensas das descobertas científicas, que se processam com maior celeridade a partir da Revolução Industrial, e o aparecimento das gigantescas empresas fabris, trazendo a formação de grandes aglomerados urbanos, exigirão, paulatinamente, que o Estado vá, cada vez mais, abarcando maior número de atribuições, intervindo mais assiduamente na vida econômica e social, para compor os conflitos de interesses de grupos de indivíduos (VENANCIO FILHO, 1998, p. 8).

Do ponto de vista doutrinário, o crescimento das escolas socialistas e o aparecimento, em 1848, do Manifesto Comunista de Karl Marx indicam o eclodir de novas concepções políticas, opostas às até então existentes, mas cuja vigência prática só ocorreria bem mais tarde.

A esses fatores, que já por si só alterariam profundamente a concepção do papel do Estado no domínio econômico, acrescenta-se, já no século XX, o aparecimento das economias de guerra, o que exigiu a mobilização de todas as suas atividades econômicas para esse objetivo, acarretando, indiretamente, o alargamento das atribuições do Estado.

Após a Primeira Guerra, ocorre a grande depressão de 1929, que se espalhou pelo mundo inteiro. Por isso, a formulação econômica que o célebre John Maynard Keynes elaborou para o combate às grandes depressões representa, para Adolf Berle,

“a racionalização e os fundamentos da doutrina de que um Estado organizado, (...) pode estabilizar, estimular e dirigir o rumo de sua economia sem apelar para a ditadura e sem substituir um sistema baseado na propriedade por um sistema de poder ostensivo. Assim, Keynes recriou a concepção de que a economia e a política estão indissolavelmente ligadas” (In: VENANCIO FILHO, 1998, p. 11).

Com o fim da Guerra Fria (denominação dada ao confronto ideológico-político-econômico entre as duas superpotências pós-Segunda Guerra Mundial, EUA e URSS e seus Estados satélites), novos países e novas fronteiras redesenharam um novo mapa-múndi. O fenômeno denominado “globalização” materializou-se por meio das evoluções tecnológicas e do surgimento de um novo sistema capitalista, agora quase que totalmente homogêneo, conhecido como “capitalismo de idéias”. De fato, o “Estado-faz-tudo” de Keynes praticamente desapareceu do cenário mundial.

Os grandes fluxos de investimentos das grandes empresas fizeram com que o Estado perdesse quase que totalmente seu papel protagônico como condutor da atividade econômica, substituindo a estatização burocrática pela privatização absoluta.

2. O Estado brasileiro e a privatização das empresas estatais

Acompanhando as tendências mundiais de internacionalização das economias, o Brasil busca inserir-se nesse processo de transformação por meio da promoção do desenvolvimento via descentralização, desburocratização e reorientação das atividades do setor público. É nesse contexto que surgiu o Programa Nacional de Desestatização Brasileiro (PND).

O programa brasileiro de privatização foi instituído pela Lei nº 8.031, de 12 de abril de 1990, posteriormente revogada pela Lei nº 9.491/97. Aquela lei se restringia às alienações de empresas controladas pelo Estado. O BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social), juntamente com uma comissão Diretora vinculada diretamente ao Presidente da República, é responsável pela condução do processo de privatização de acordo com a citada lei. Recentes medidas deram um novo impulso ao programa, trazendo para o interior dessa estrutura concessões de empresas públicas⁵.

A necessidade de privatizar empresas públicas decorre da crescente demanda da sociedade por programas de bem-estar e da exagerada importância dada ao Estado, no passado, como balizador do processo de desenvolvimento, o que exigiu receitas fiscais cada vez maiores, sobrecarregando o setor público. Como resultado, surgiu um “Estado inchado”, excessivamente controlador e burocrático.

Historicamente a origem da presença do Estado brasileiro na atividade produtiva esteve associada à proposta de um rápido crescimento por meio da industrialização; com sua falência, criou-se um abismo no crescimento sustentado. Daí o surgimento da necessidade de privatização das empresas controladas direta ou indiretamente pela União.

Tanto o governo quanto os investidores privados obtiveram ganhos com as privatizações. Assim a Embraer, que leiloada em sete de dezembro de 1994, obteve como receita da venda o valor de US\$192,2 milhões, e US\$263,4 milhões de dívida transferida, resultando a privatização em termos numéricos em US\$455,6 milhões⁶.

PARTE II

3. A Embraer

Em 1899, quatro anos antes de Willbur e Orville Wright voarem em um aparelho mais pesado que o ar, em Kitty Hawk, Carolina do Norte, Alberto Santos Dumont, um brasileiro, pilotou um dirigível que decolou da pista do Aeroclube da França, circulou a Torre Eiffel e retornou para sua base em 29,5 minutos. Foi um percurso de 11 km. Em 1906, diante de várias testemunhas e grande multidão em Paris, Santos Dumont foi agraciado com a Taça “Prêmio *Archdeacon*”, ao voar em um aparelho motorizado, mais pesado que o ar, por cerca de 250 metros.

Embora o pioneiro da aviação fosse brasileiro, a indústria aeronáutica no Brasil somente foi implantada com determinação há 20 anos.

Há pouco mais de cinco anos, a Embraer encontrava-se endividada, como quase toda estatal, oscilando entre o encerramento das atividades ou a privatização.

Finalmente privatizada em 1994, investindo na modernização da fábrica e na compra de equipamentos, a Embraer consolidou-se no mercado internacional e alcançou o topo da lista dos exportadores brasileiros de manufaturados. Consegue sobressair-se mundialmente num mercado sempre associado a países detentores de alta tecnologia.

Em 1998, ela foi a segunda maior exportadora brasileira, “não parando, a partir daí, a crescer no ranking mundial dentre as superstars do tipo Boeing e Airbus” (IGNATOS, 1999, p. 126). Em recente estudo divulgado pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a Embraer configurou em 1999 como a décima empresa exportadora da América Latina, entre as duzentas maiores⁷. O sucesso das aeronaves civis e militares⁸ projetadas e fabricadas pela Embraer, e exportadas para países de todos os continentes, faz da indústria a sexta maior do mundo.

A Embraer foi a primeira indústria de aviação a elaborar um projeto de jato para aviação de transporte regional de passageiros, na segunda metade da década de oitenta. Salvo o jato FOKKER 100, só transitavam nessa faixa à época aviões turboélice, fabricados inclusive pela Embraer. Entretanto, a empresa ainda estava em poder público, o que lhe causava uma desvantagem pela ausência de verba para investir em tecnologia.

Foi devido a esse atraso que a canadense *Bombardier* tornou-se pioneira no mercado de jatos regionais. A empresa, que fabricava aparelhos de *jet-ski*, entrou no mercado de aviação apenas em 1985, quando comprou do governo canadense a *Canadair*. Em seguida, implementando um arrojado programa de fusões, lançou a linha de aviões regionais *Canadair*, em 1992, e passou a dominar esse nicho do mercado de aviação.

O projeto da Embraer só se efetivou após a privatização, sendo lançado em 1996 e mostrando-se extremamente competitivo.

Quando foi lançado, o ERJ, nome dado ao jato regional brasileiro, possuía as seguintes vantagens: o peso de duas toneladas a menos que o rival canadense, economia no combustível e o custo operacional 15% menor; além de um preço US\$2,5 milhões menor⁹. Veio, assim, a tomar espaço no mercado internacional, ameaçando de vez o monopólio da empresa canadense.

Os aviões montados pela Embraer tomaram o lugar dos calçados como o primeiro item na pauta de exportações para os Estados Unidos em 1999 e no primeiro trimestre de 2000¹⁰. A empresa, que desbancou a Companhia Vale do Rio Doce como maior exportadora brasileira, vendeu no mercado americano US\$ 1,1 bilhão, com um aumento de 39,25% em relação a 1998 (US\$ 833 milhões). Segundo os dados oficiais da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), dos dez maiores clientes do País, a Embraer só vende para os Estados Unidos, Inglaterra, França e Alemanha¹¹.

Gavião Peixoto foi a cidade paulista escolhida para receber a nova unidade da fábrica de aviões, que gerará novos 4.500 empregos, além dos 8.700 já existentes¹². Somente a Embraer vai empregar três mil pessoas na unidade. Outras quatorze empresas fornecedoras devem instalar-se na região e vão gerar mais 1.500 empregos. A nova fábrica, no total de quatro, demandará US\$150 milhões para produzir aviões militares e parte da linha do ERJ-170 e ERJ-190¹³.

Tanto a Embraer quanto a *Bombardier* estão investindo mais de US\$ 1 bilhão numa nova linha de aviões de 70, 90 e 108 lugares, para satisfazer a crescente demanda por jatos pequenos, além de intenso investimento em marketing¹⁴. A estimativa é de que esse tipo de jato representará 25% de todos os aviões comerciais a serem vendidos nestes próximos dez anos¹⁵.

4. A disputa entre o Brasil e o Canadá

Brasil e Canadá travam, desde 1996, uma batalha na disputa do mercado de ae-

ronaves com capacidade para cerca de 50 passageiros. De um lado, a Embraer, que detém o monopólio da indústria aeronáutica brasileira e que conta com o apoio do Programa de Financiamento das Exportações (PROEX), do Governo Federal; do outro, a *Bombardier*, cujo governo canadense teria criado fundos para facilitar as exportações e manter a participação acionária na empresa.

O primeiro conflito ocorreu em setembro de 1996, quando a Embraer venceu a concorrência para fornecer 200 jatos à empresa americana *Continental Express*. A *Bombardier* acusou a concorrente de usar o subsídio do PROEX para baixar o preço das aeronaves. Nessa época, o Canadá solicitou à OMC pedido de consultas com o Brasil.

Apesar da queixa, os negócios da empresa canadense iam de vento em popa. Em abril de 1997, o ministro das Relações Exteriores, Luiz Felipe Lampreia, apresentou formalmente reclamação à Organização Mundial de Comércio (OMC), acusando o Governo canadense de subsidiar a produção das aeronaves da *Bombardier*. Segundo o ministro, mesmo com o sistema de equalização de juros no financiamento das aeronaves, a taxas inferiores às praticadas no mercado internacional, a Embraer ficou em desvantagem.

Para recuperar o prejuízo, o Governo acionou, ainda em 1997, os ministérios da Aeronáutica e da Indústria e do Comércio para garantir que a Rio-Sul e a Interbrasil-Star, que pertence à Transbrasil, dessem preferência ao jato EMB-145, da Embraer, em detrimento ao modelo RJ, similar fabricado pela *Bombardier*. Segundo especialistas, os dois aparelhos têm as mesmas vantagens e desvantagens técnicas. A diferença estaria no preço: o modelo brasileiro custava cerca de US\$ 2 milhões menos. Para a *Bombardier*, a escolha da EMB-145, pela Rio-Sul, foi resultado de uma barganha política: o Ministério da Aeronáutica teria cedido dois horários de operações aéreas na linha Brasília-Aeroporto Santos Dumont à Rio-Sul em tro-

ca da compra dos aviões da Embraer. A Rio-Sul negou o acordo, mas em outubro começou a operar no Santos Dumont. No caso da Interbrasil-Star, o receio de que a opção pela *Bombardier* (com a qual já tinha praticamente feito um acordo) tornasse difíceis as relações entre a Transbrasil e o Governo federal (o que poderia significar até uma devassa fiscal nas contas da empresa) pesou na escolha do EMB-145. A empresa canadense perdeu US\$ 300 milhões com o cancelamento da venda.

Em junho de 1997, a empresa brasileira fechou o maior contrato comercial da sua história, com a venda, que poderia chegar a US\$1 bilhão, de 42 EMB-145, de 50 lugares, para a *American Eagle*, uma subsidiária da *American Airlines* que opera rotas regionais americanas. Outras 25 unidades do EMB-145 poderiam ser adquiridas no futuro pela empresa americana. À época, o vice-presidente de planejamento da *American Eagle*, Peter Pappas, disse que a escolha do equipamento da Embraer foi devido à sua eficiência e capacidade.

Outro fator predominante foi a facilidade proporcionada pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), que ofereceu aos compradores condições de financiamento iguais às do Canadá. Em retaliação, a *Bombardier* cancelou a compra de 24 aviões Super-Tucanos da concorrente brasileira, que seriam repassados para a Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan). A Embraer deixou de faturar cerca de US\$ 100 milhões.

No início de 1998, a Rio-Sul mandou aviões da Embraer para sua subsidiária nas Ilhas Cayman. Importou de lá para garantir financiamento do BNDES a taxas reduzidas. Diante desse quadro, a *Bombardier* adotou a tática de tirar pessoal altamente qualificado da Embraer. A disputa gerou um estremecimento diplomático entre o Brasil e o Canadá, pondo em xeque vários itens da agenda comercial firmada entre os dois países e dificultando a aproximação canadense do Mercosul. Os países solicitaram o es-

tabelecimento de um painel (*panel*) na OMC sobre a concessão de subsídios. Em março de 1999, a OMC determinou que Brasil e Canadá suspendessem os incentivos às exportações. A Embraer e a *Bombardier* recorreram contra a decisão. Em agosto, a OMC ratificou sua decisão.

Diante das insatisfações mútuas de implementação da decisão da OMC, as duas empresas requisitaram, em novembro, a abertura de um novo processo.

Pelos relatórios distribuídos em maio e julho de 2000 pela Organização Mundial do Comércio, as mudanças que teriam de ser feitas nos programas de financiamento às exportações dos dois países não foram suficientes em satisfazer às normas internacionais de comércio.

Após uma série de desentendimentos, resta ao Brasil, uma vez vencido oficialmente na disputa, fazer compensações comerciais ao Canadá ou sofrer retaliações no montante de US\$1,39 bilhão, durante o período aproximado de cinco anos.

5. Passo a passo na disputa ¹⁶

Em 18 de junho de 1996, o Canadá solicitou, junto ao Organismo de Solução de Controvérsias (OSC)¹⁷ da OMC, que fossem celebradas consultas com o Brasil, baseado no artigo 4 do Sistema de Solução de Controvérsias (SSC)¹⁸ e artigo 4, §1¹⁹, do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC)²⁰ que descreve procedimentos especiais para reclamações referentes aos subsídios proibidos.

O governo canadense, estimulado pelo forte *lobby* do Grupo *Bombardier*, alegou que os subsídios à exportação outorgados pelo PROEX aos compradores estrangeiros das aeronaves brasileiras produzidas pela Embraer são incompatíveis com o artigo 3²¹ e com os parágrafos 4²² e 5²³ do artigo 27 do Acordo supramencionado²⁴.

Canadá e Brasil realizaram consultas em 22 e 25 de julho do mesmo ano, em Genebra, porém não acordaram de forma satisfatória.

Houve várias tentativas para alcançar um consenso, porém, devido à dificuldade de atingi-lo, em 23 de julho de 1998, o Órgão de Solução de Controvérsias estabeleceu um painel de acordo com o artigo 4 do Acordo sobre Subsídios. A União Européia e os EUA reservaram-se o direito de participarem com terceiros interessados.

Por sua vez, o Brasil também entrou com processo semelhante, em separado, após também terem sido fracassadas as tentativas de consultas entre as partes, contra possíveis subsídios recebidos pela *Bombardier* por meio da *Export Development Corporation* (EDC), agência criada para incentivar as exportações daquele país, pelo *Canada Account* e pelo *Technology Partnerships Canada* (TPC) – o principal programa de incentivos e em que se concentram os subsídios à *Bombardier*. Seu pedido alega a incompatibilidade de tais medidas canadenses com o artigo 3 do Acordo SCM, que trata de subsídios proibidos.

Dessa forma, em 10 de julho de 1998, baseado no artigo 4, §4²⁵, do Acordo sobre Subsídios e artigo 6, §1^{o26}, do Sistema de Solução de Controvérsias, o Brasil solicitou o estabelecimento de um painel contra o Canadá, pedido esse concedido pelo Órgão de Solução de Controvérsias em 23 de julho do mesmo ano²⁷. Novamente, a UE e os EUA reservaram-se o direito de participarem com terceiros interessados.

A petição brasileira foi encaminhada ao grupo de três panelistas (*panelists*) designados pelo Diretor-Geral da OMC para julgar o caso. A referida petição vem a sustentar, baseados nos artigos 3, §1, e 3, §2, do Acordo sobre Subsídios, que: a) os empréstimos, as garantias de empréstimo e as injeções de capital, estas últimas efetuadas por meio de participação acionária em empresas estabelecidas para facilitar a exportação de aeronaves, feitas pela *Export Development Corporation* (EDC), são condenados pela OMC; b) vultosos recursos originários de um fundo secreto, conhecido como *Canada Account*, têm sido utilizados para subsidiar ilegalmente

as exportações da *Bombardier*, franqueando financiamento para operações de venda consideradas de risco ou de grandes dimensões; c) subsídios proibidos têm sido concedidos sob o programa *Technology Partnership Canada* (TPC), um programa de financiamento a atividades de pesquisa e desenvolvimento, para a produção do avião CRJ de 70 lugares; d) aquisição pela *Bombardier*, em bases não comerciais, de 49% de participação acionária estatal da empresa fabricante de aeronaves *De Havilland Inc.* foi, à luz do Acordo sobre Subsídios da OMC, ilegalmente subvencionada pelo Governo da Província de Ontário; e) o Governo da Província de Quebec outorga uma ampla variedade de subsídios proibidos à empresa *Bombardier*, que tem sede em Montreal, capital daquela Província.

Por outro lado, a defesa brasileira, formulada por uma equipe que reuniu representantes de diversos órgãos do Governo e membros de escritórios de advocacia da Embraer, argumentou que as taxas de juros oferecidas no mercado internacional para financiamento de operações que envolvem o Brasil trazem embutida uma parcela de “Risco Brasil”, a qual é apenas parcialmente neutralizada pela equalização do PROEX. Argumentou também que a equalização do PROEX não concede vantagem material e, portanto, não constitui violação das regras da OMC.

Os textos dos relatórios finais dos painéis foram entregues dia 12 de março de 1999 aos Governos do Brasil e do Canadá, circulando para os demais Membros daquela entidade, em 14 de abril de 1999.

O painel estabelecido para exame dos programas canadenses confirmou apenas duas das cinco teses brasileiras de que são concedidos subsídios proibidos ao setor aeronáutico daquele país. Foram nesse sentido condenados os subsídios dados ao amparo do programa conhecido como *Technology Partnership Canada* –TPC e da chamada *Canada Account*. O painel considerou tais medidas incompatíveis com os parágra-

fos 3.1, (a), e 3.2 do acordo, mas desconsiderou a alegação do Brasil de que a assistência fornecida pela EDC ao ramo de produção canadense de aeronaves de transporte regional era um caso de subsídio à exportação, por insuficiência de provas. Recomendou o comitê de investigação, portanto, a retirada dos subsídios condenados, no prazo máximo de noventa dias²⁸.

Quanto à ação movida pelo Canadá, o painel examinou os pagamentos efetuados, ao amparo do PROEX, a título de equalização, em operações específicas de financiamento de exportações do setor aeronáutico. Foi acolhida a tese canadense, concluindo o painel que as medidas brasileiras eram incompatíveis com os artigos 3, §1, (a), e 27, §4, do Acordo de Subsídios. Assim, embora reconhecido como país em desenvolvimento, o Brasil não cumpriu os requisitos do art. 27, §4, ou seja, não atuou de forma a diminuir ou eliminar seus subsídios à exportação. Ainda considerou que os subsídios à exportação por meio do PROEX não eram permitidos devido à alínea *k*²⁹ do Anexo I, referente à Lista Ilustrativa de Subsídios à Exportação. Foi recomendada, igualmente, a retirada dos subsídios, no prazo de noventa dias³⁰.

Em 3 de maio de 1999, as partes notificaram à OMC suas intenções de apelar determinadas interpretações jurídicas formuladas pelo comitê de investigação. Vale ressaltar que o Canadá apelou apenas do programa TPC. O Órgão de Apelação³¹, então, reexaminou o caso, sendo que seu relatório circulou a todos os membros em 2 de agosto de 1999³².

O Órgão de Apelação manteve a íntegra das determinações do painel que condenou o TPC. Em última instância, o Brasil conseguiu provar que, sob a égide do TPC, o Governo canadense conferiu mais de US\$ 250 milhões à *Bombardier* em subsídios ilegais para a produção de seus jatos regionais. O Órgão de Apelação confirmou que aquele programa deveria ser colocado em conformidade com as normas da OMC em noventa dias contados a partir da adoção do rela-

tório pelo OSC (prazo máximo permitido pelo Entendimento sobre Solução de Controvérsias), adoção essa que se deu em 20 de agosto³³.

Também o Órgão de Apelação criticou a sonegação de informações por parte do Canadá, que alega “questões de confidencialidade”, sobre os financiamentos concedidos pelo EDC nas vendas de aeronaves regionais da *Bombardier*. Os membros que examinaram a apelação brasileira chegaram a indicar que, em geral, os painéis deveriam expressamente recordar às Partes do contencioso que eventual recusa de oferecer as informações solicitadas podem resultar em inferências sobre a natureza incriminatória dos dados sonegados. Entretanto, o Órgão de Apelação afirmou não estar habilitado a reverter as decisões dos painéis sobre o EDC, uma vez que competência está restrita ao exame de “matéria de fato”. Acrescentou que sua incapacidade de reverter a decisão do painel não impediria o Brasil de apresentar nova reclamação contra o Canadá³⁴.

No que se refere às alegações canadenses contra os pagamentos efetuados pelo Brasil a título de equalização de taxas de juros em operações de exportação de aeronaves, o Órgão de Apelação reverteu uma importante decisão do painel relativa à interpretação da alínea *k* do Anexo I do Acordo de Subsídios. O painel havia determinado que o mecanismo do PROEX é, sob qualquer forma, incompatível com as disciplinas da OMC. O Órgão de Apelação reverteu essa interpretação e considerou que esse mecanismo não fere as regras do Acordo de Subsídios por não conceder a “vantagem de monta” prevista em seu Anexo I, alínea *k*, mas desde que obedecidos determinados parâmetros. Ou seja, o Brasil não poderia oferecer subsídio que tornasse os juros inferiores aos praticados no mercado. Caberia ao Brasil, portanto, efetuar os ajustes necessários na regulamentação do PROEX, de forma a tornar o programa plenamente compatível com os Acordos da OMC³⁵.

O Órgão de Solução de controvérsias, em

20 de agosto de 1999, adotou a decisão do Órgão de Apelação.

Em 18 e 19 de novembro, respectivamente Brasil e Canadá submeteram ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) as implementações das recomendações do Órgão na disputa³⁶.

Para adequar o PROEX às recomendações da OMC, o governo brasileiro promoveu a redução nos percentuais de equalização das taxas de juros dos financiamentos. O Banco Central brasileiro divulgou uma portaria fixando em até 2,5% (o percentual era de 3,8%)³⁷ o percentual máximo de equalização de taxas de juros do PROEX. Já o Conselho Monetário Nacional (CMN) definiu os novos critérios das operações do sistema para equilibrar as subvenções do programa, dispondo que, nos financiamentos às exportações de aeronaves para aviação regional, a equalização será estabelecida operação por operação.

Já o Canadá promoveu uma reestruturação dos dois programas condenados pela OMC – o *Technology Partnership Canada* (TPC) e o *Canada Account*. Em relação ao TPC, o pagamento do financiamento passaria a estar sujeito ao êxito tecnológico, e não mais à venda da aeronave. Na Conta Canadá, os empréstimos agora só seriam concedidos em uma operação que estivesse em conformidade com os níveis de mercado.

Entretanto, em 23 de novembro, os governos dos dois países se declararam “insatisfeitos” com as medidas adotadas pelos concorrentes e solicitaram o acionamento do Comitê de investigação para dar a palavra final sobre o assunto.

Em 9 de dezembro de 1999, o OSC decidiu, de acordo com o artigo 21, §5, do SSC³⁸, “reconvocar” o painel para examinar se as recomendações foram implementadas corretamente ou não. Restaria às partes apenas esperar pela nova resolução. Austrália, UE e EUA reservaram seus direitos de participar no painel como terceiros interessados.

O governo do Canadá confirmou em

Genebra que, na visão de Ottawa, para implementar a decisão do OSC, o Brasil deveria retirar o subsídio sobre a exportação de 900 aviões já vendidos, mas que ainda não foram entregues, desde que a OMC considerou ilegal a taxa de equalização de juros³⁹. Ou seja, na interpretação canadense, o Brasil só respeitará integralmente as decisões da OMC de pôr fim às subvenções à Embraer se revir os subsídios nos contratos de venda até aquele dia, e não apenas adequar o sistema PROEX.

À princípio, as decisões na OMC não são retroativas. O Brasil tinha 90 dias de prazo para mudar o PROEX, ou seja, a aplicação da recomendação da OMC só poderia vir a ser questionada a partir do dia 18 de novembro. Mas boa parte dos especialistas resigna-se a dizer que é questão de interpretação.

Entregues às partes em 28 de abril de 2000, e circulados para os demais países membros da Organização em 9 de maio de 2000, os relatórios com as recomendações dos painéis “reconvocados” para examinar a adequação das medidas implementadas pelos dois Governos às recomendações anteriores apresentaram os seguintes resultados:

1. No relatório *Canadá – Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft*⁴⁰, o OSC concluiu que este país implementou satisfatoriamente as recomendações do referido órgão à reestruturação do programa TPC; mas falhou no tocante ao *Canada Account*⁴¹.

Nessa ocasião, o Canadá sugeriu ao OSC, baseado no art. 19, §1⁴², do SSC, que o mencionado órgão estabelecesse um “procedimento de verificação” da conformidade do programa *Canada Account* com as regras do Acordo sobre Subsídios, o que também valeria para o Brasil.

A resposta brasileira foi no sentido de não ser bem esse o espírito do artigo em questão, sendo o ideal que as partes chegassem a um acordo dessa natureza sem imposições por parte da OMC. A tese brasileira foi endossada pelo OSC.

2. No relatório *Brazil – Export Financing*

*Programme for Aircraft*⁴³, a conclusão do OSC foi no sentido de que as medidas efetuadas pelo Brasil para adequar o PROEX ao Acordo sobre Subsídios não foram satisfatórias⁴⁴. Além disso, condenou os contratos de venda de aviões celebrados pela Embraer antes do dia 18 de novembro, já que o entendimento do referido órgão é no sentido de que o subsídio é aplicado na exportação, ou seja, no momento da entrega.

A partir desta data, começou a correr prazos para eventuais ações futuras das partes, seja na forma de solicitação de autorização para suspender concessões, seja na forma de apelação⁴⁵ das novas recomendações, nos termos do art. 16, §4, do SSC⁴⁶ e art. 4, §8, do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias⁴⁷.

No mesmo dia do recebimento oficial do relatório, o Governo canadense, tendo em vista os prejuízos ocasionados pelos contratos celebrados pela Embraer na venda de aviões com o uso do PROEX, mesmo após sua condenação, anunciou a intenção de encaminhar ao Órgão de Solução de Controvérsias pedido de “contramedidas” comerciais com o declarado objetivo de interromper a corrente de comércio no sentido Brasil – Canadá por um período de sete anos⁴⁸, com prejuízos drásticos para as relações bilaterais.

Note-se que tal decisão, ditada pela exclusiva determinação de exercer pressão sobre a outra parte, afigurou-se ainda mais intempestiva por representar um desrespeito ao acordo denominado de “*sequencing arrangement*”, em que as partes acordam entre si os prazos nos quais as ações podem ser tomadas na seqüência do processo. Dessa forma, somente se procederia a novas ações relativas à solução da disputa quinze dias após a data da divulgação dos relatórios, ou seja, em 24 de maio corrente.

Sem prejuízo do que precede, o Brasil manteve sua oferta, sendo esse um direito como Membro da OMC, de acordar com o Canadá uma emenda ao “*sequencing arrangement*”. Em prazos mais dilatados, os dois

países poderiam concertar formas de assegurar a conformidade da assistência recebida pelas empresas com as recomendações emanadas dos painéis em relação a contratos futuros e/ou compromissos. Uma dessas formas poderiam ser, por exemplo, concessões tarifárias, que resultem em benefícios de acesso para outros setores que participam do comércio bilateral⁴⁹.

Em seguida, em 22 de maio, o governo brasileiro formalizou pedido de apelação à OMC para que o órgão revisse a decisão que condenou o programa brasileiro e a autorização de retaliações por parte do Canadá, além de dispor-se a discutir com o governo canadense a garantia de cumprimento dos contratos assinados.

O Canadá, por sua vez, apelou em mesma data, mas novamente apenas em relação ao TPC.

O Brasil argumentou em seu pedido ao Órgão de Apelação que o impacto no comércio ocorre no ato da venda e não quando o produto é entregue ao comprador, daí não ser obrigado a responder pelas vendas realizadas até dia 18 de novembro, prazo final dado pela OMC (Organismo de Apelação) para serem feitas as mudanças aos sistemas de financiamento à exportação, conforme mencionado.

O mais provável seria que, de acordo com o relatório preliminar da disputa aeronáutica, fosse recomendado para o Brasil alterar a taxa de referência internacional para equalização de juros do PROEX – bônus do Tesouro dos Estados Unidos para dez anos mais 0,02% ao ano – considerada abaixo das taxas normais de mercado, portanto, subsidiada. A taxa dada como referência foi a utilizada pela OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

A Embraer almejava garantir ao menos condições idênticas de financiamento, já que os canadenses reconheceram que operam com juros abaixo da CIR (Commercial Interest Reference Rates, taxa básica de juros da OCDE). Podendo o Brasil apenas baixar a

taxa até a CIRR, é evidente que o desequilíbrio estrutural no mercado continuará, caracterizando o tratamento desigual para país em desenvolvimento⁵⁰. Vale destacar a incoerência em adotar as regras de uma Organização de países ricos da qual o Brasil não faz parte.

Nas reuniões em julho no Canadá, os negociadores brasileiros e canadenses conseguiram fazer um “pré-acordo”, que fixaria uma pauta de negociações e prazos para encerrar a disputa. Assim, o Canadá deveria retirar temporariamente as queixas contra o Brasil na OMC até exaurir o prazo final para o acordo, estimado para o final do ano.

Com base nessa decisão, Canadá e Brasil discutiriam compensações que seriam oferecidas para que os canadenses aceitassem manter as vantagens do PROEX para aviões da Embraer já encomendados e ainda não entregues. Um dos pontos mais difíceis das negociações travadas foi a exigência dos canadenses de que o Brasil aceite um “monitoramento” externo, idéia essa já registrada no relatório do painel “reconvocado”, para evitar que sejam recriadas, com outro nome, as vantagens do PROEX condenadas pela OMC. Os dois países se comprometeriam a criar uma fórmula para garantir a confiança mútua (“*confidence building*”).

Entretanto, o acordo não foi levado a termo. Poucos dias depois, em 21 de julho, o Órgão de Apelação da OMC divulga seu relatório. Com um estudo de 32 páginas sobre o PROEX – Programa de Financiamento às Exportações, o relatório da OMC confirmou que o Brasil deve reformar novamente o programa, pois não retirou os subsídios dados à exportação de aeronaves regionais no prazo de 90 dias – que expirou em 18 de novembro de 1999. De acordo com o mesmo, o país viola as regras da OMC ao continuar colocando bônus no mercado para garantir os subsídios aos aviões não entregues até aquela data:

“Por las razones expuestas en el presente informe, el Órgano de Apelación: a) confirma la conclusión del Grupo Especi-

al del párrafo 5 del artículo 21 de que, como consecuencia de la continuación de la emisión por el Brasil de bonos NTN-I después del 18 de noviembre de 1999 en cumplimiento de cartas de compromiso emitidas antes de dicha fecha, el Brasil no ha aplicado la recomendación del OSD de que retire las subvenciones a la exportación prohibidas en el marco del PROEX en un plazo de 90 días; y b) confirma las conclusiones del Grupo Especial del párrafo 5 del artículo 21 de que los pagos efectuados en el marco del PROEX revisado están prohibidos por el artículo 3 del Acuerdo SMC y no están justificados en virtud del punto k) de la Lista ilustrativa, y por lo tanto confirma la conclusión del Grupo Especial del párrafo 5 del artículo 21 de que el Brasil no ha aplicado la recomendación del OSD de que retire las subvenciones a la exportación para las aeronaves regionales en el marco del PROEX en un plazo de 90 días”⁵¹.

Quanto ao relatório do pedido de apelação canadense, decidiu-se que houve um erro em não analisar o argumento brasileiro de que o Programa revisado TPC é incompatível com o art. 3, §1, a), do ASMC. No entanto, decidiu-se que, por falta de demonstração brasileira de que o programa revisado estivesse incompatível com o referido artigo, impossibilitou-se provar que o Canadá não tivesse implementado a decisão do OSC

“Por las razones expuestas en el presente informe, el Órgano de Apelación constata que el Grupo Especial establecido de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 incurrió en error al abstenerse de examinar el argumento del Brasil según el cual el programa revisado del TPC es incompatible con el párrafo 1 a) del artículo 3 del Acuerdo SMC debido a que la asistencia del TPC está orientada específicamente a la rama canadiense de producción de aeronaves de transporte regional debido a la orientación a la exportación de esa rama. No obstante, el Órgano de Apelación constata que el Brasil no ha

*demostrado que el programa revisado del TPC sea incompatible con el párrafo 1 a) del artículo 3 del Acuerdo SMC y, en consecuencia, no ha demostrado que el Canadá no haya aplicado las recomendaciones y resoluciones del OSD*⁵².

O Brasil pretende negociar compensações comerciais com o Canadá, pois assim, em vez de o Canadá restringir as exportações brasileiras⁵³, o Brasil facilitaria as importações canadenses.

Em 10 de maio, o Canadá, conforme o artigo 4, §10, do ASMC⁵⁴ e o art. 22, § 2º do SSC, solicitou a celebração de uma reunião especial do OSC, para que este pudesse autorizar o Canadá a adotar contramedidas apropriadas contra o Brasil. Na reunião de 22 de maio, o Brasil solicitou que, conforme o art. 22, §6, do SSC, submetesse a questão à arbitragem.

A OMC determinou, no dia 28 de agosto, o valor da retaliação a ser imposta pelo Canadá pelo uso, pela Embraer, do PROEX nas vendas de aviões, no montante, conforme já mencionado, de U\$1,39 bilhão, até aproximadamente 2005⁵⁵. Os árbitros decidiram:

*"(...) la suspensión por el Canadá de la aplicación al Brasil de concesiones arancelarias u otras obligaciones contraídas en virtud del GATT de 1994, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación que abarquen transacciones comerciales por una cantidad máxima de 344,2 millones de dólares canadienses anuales constituiría un caso de contramedidas apropiadas en el sentido del párrafo 10 del artículo 4 del Acuerdo SMC"*⁵⁶.

Caso não haja consenso em relação às compensações, as regras continuam as mesmas e a Embraer deverá seguir vendendo aviões com as atuais normas. Se isso ocorrer, o direito de retaliação do Canadá não deve aumentar, porque a decisão sobre o valor das retaliações já foi estabelecida pela OMC⁵⁷. No entanto, esse tipo de solução não agrada a nenhuma das partes, muito menos aos empresários que viriam a sofrer re-

taliações nas exportações de seus produtos ao mercado canadense devido a um programa de estímulo à exportação da qual não se favoreceram (PROEX).

Se os dois países chegarem a um acordo, essa retaliação não será aplicada. O Brasil já afirmou que aceita conceder vantagens comerciais aos canadenses⁵⁸, relutando em ceder à exigência canadense de detalhar formalmente as regras do PROEX, em termos de taxas, prazos e condições de financiamento para os compradores. O Brasil apenas afirma comprometer-se com a exigência da OMC de fixar as taxas do PROEX aos padrões internacionais.

O Canadá também exige um "acordo de investimentos", com regras para impedir que qualquer dos dois países estabeleça, sob disfarce, incentivos condenados pela OMC. Pelo acordo, o país que se sentir prejudicado pelos incentivos do outro poderá, após fazer um depósito de US\$1 milhão, recorrer a um árbitro independente para investigar o caso. Se comprovada a irregularidade, o país responsável por ela seria obrigado a cancelar o incentivo e reembolsar o prejudicado. Essa exigência de um acordo para limitar incentivos, conforme já mencionado, é rejeitada com veemência pelo Brasil e tem sido, até agora, um dos principais obstáculos a um acordo⁵⁹.

Oferecido recurso em 30 de novembro de 2000 à OMC para a autorização de suspensão da aplicação de concessões tarifárias ao Brasil, o Canadá recebe deferimento automático, em 12 de dezembro de 2000, quando da reunião do OSC⁶⁰. Eis o pedido:

"Na reunião do SSC em 12 de dezembro de 2000, o Canadá pretende pedir, de acordo com o art. 22.7 do SSC e art. 4.10 do ASMC, a autorização do Órgão de Solução de Controvérsias a suspensão da aplicação ao Brasil das concessões tarifárias ou outras obrigações do GATT 94, o Acordo sobre Têxtil e Roupas e o Acordo sobre Procedimentos de Licença à Importação, cobrindo o comércio no montante

máximo de 344.2 milhões de dólares por ano”⁶¹.

No dia 22 de janeiro de 2001, o governo brasileiro entrou com um novo pedido de consultas à OMC contra os programas de financiamento às exportações de aeronaves do Canadá (EDC, *Canada Account*, e financiamentos concedidos pela província de Quebec). Foram divulgados novos subsídios explicitados pelo governo canadense à empresa *Bombardier* por ocasião da venda de aviões a uma companhia norte-americana, *Air Wisconsin*, reabrindo novas margens à discussão sobre subsídios, o que estimulou a investida brasileira.

Por sua vez, o Canadá entrou com um recurso para que um painel avalie se o novo PROEX, reestruturado desde dezembro de 2000, está de acordo com as normas da OMC. No entanto, conforme já visto, a decisão do Órgão de Apelação foi cumprida, pois as taxas de juros do PROEX seguem as da CIRR⁶².

Por isso, as negociações, até o presente momento, de encerramento desses escritos não alcançaram um acordo final⁶³, tampouco se iniciaram as medidas de retaliação.

6. Proex

O PROEX é um programa de financiamento às exportações de bens e serviços do Brasil, criado pelo Governo Federal em 1º de junho de 1991, pela Lei nº 8.187/91, e cuja gestão é de responsabilidade do Banco do Brasil S.A., atuando como agente financeiro da União.

Tem por objeto aumentar a competitividade dos produtos brasileiros a serem exportados, ao proporcionar condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional. O programa viabiliza, além de outras vantagens, exportação com recebimento à vista e rapidez na aprovação das operações. Dá-se em duas modalidades, financiamento e equalização, sendo esta última a utilizada nas exportações de aeronaves da Embraer⁶⁴.

Com o financiamento, o exportador con-

segue uma carta de crédito no Banco do Brasil para financiar as compras do importador, sendo mais utilizado pelas pequenas e médias empresas.

A modalidade de equalização é um crédito ao exportador ou importador de bens e serviços brasileiros, realizada pelas instituições financeiras, na qual o PROEX – assume parte dos encargos financeiros, tornando-os compatíveis com os praticados no mercado internacional. Sempre é válido esclarecer que no PROEX – equalização, a modalidade que foi contestada pela OMC, o exportador consegue empréstimo em um banco no exterior e o governo equaliza, ou seja, paga a diferença dos juros, mais altos por causa do risco Brasil, em até 2,5%. Ou seja, o governo subsidia parte dos juros para torná-los mais baixos e, conseqüentemente, mais atraentes. Os beneficiários são instituições financeiras ou de crédito que provêem os recursos do financiamento.

Nas condições de crédito, o exportador negocia livremente com o financiador: garantia, taxa de juros, prazo do financiamento e o percentual financiável. A única exigência é que o pagamento dos juros seja semestral, vencendo-se a primeira parcela após decorridos seis meses do embarque – ou decolagem – da mercadoria, não podendo haver carência de juros (VASQUEZ, 1999, p. 202).

Como ora mencionado, na equalização, o governo assume os custos adicionais que as empresas têm de pagar na obtenção de financiamentos internacionais para cobrir o chamado “risco Brasil”, que consiste na falta de credibilidade de que o país desfruta no âmbito internacional. O subsídio por meio do PROEX é dado à instituição bancária que financia a venda dos aviões. A medida é o principal instrumento de subsídio ao setor aéreo.

Como os juros cobrados no Brasil são maiores do que os praticados no mercado internacional, o subsídio ajuda a equalizar a taxa de juros e permitir que a Embraer possa competir no mercado externo.

Com o PROEX, os jatos regionais fabri-

cados pela Embraer ficavam US\$ 2 milhões mais baratos do que os da *Bombardier*, a rival canadense.

O Ministério das Relações Exteriores afirmou, em oposição à decisão final da OMC no caso que envolve a Embraer e a prática de subsídios proibidos à exportação, que o governo brasileiro honrará todos os contratos assinados pela Embraer, o que inclui até o quantum relativo à opção de compra (reserva de pedido a ser confirmada ou não no futuro pelo comprador).

A maioria dos contratos firmados no exterior termina em 2006, mas parte deles vai vigorar até 2010. Os aviões do modelo ERJ-190 (capacidade para 108 passageiros), por exemplo, só começarão a ser entregues em 2004, segundo a Embraer. A concessão do subsídio ocorre apenas na entrega do avião, quando é feito o faturamento⁶⁵. No entanto, a defesa brasileira sempre argumentou, nas discussões do caso, que o impacto dos subsídios é sofrido no ato de fechamento do contrato e não na entrega das aeronaves, como defende a OMC.

Não obstante, o governo brasileiro reduziu a taxa de equalização PROEX, de 3,8% para 2,5% no fim de 1999, a fim de adequar-se às regras internacionais. No entanto, o governo canadense não se mostra satisfeito, parecendo querer mais do que reza a recomendação da OMC. Exige do Brasil diminuição dos prazos de financiamento (para 10 anos) e nos níveis de participação do PROEX na Embraer (financiamento de até 85% do total).

Recentemente, em dezembro de 2000, o governo brasileiro adaptou as taxas de juros do PROEX às da OCDE, conforme decisão do Órgão de Apelação a respeito do programa, e aguarda a concretização de uma nova avaliação pelo comitê de arbitragem (painel), de acordo com pedido canadense.

O objetivo do governo é fazer do PROEX um forte mecanismo de financiamento de projetos de desenvolvimento tecnológico e de subsídio legal às exportações. A grande dificuldade está no fato de que a reforma

dessa linha deverá vir acompanhada por reforço na caixa disponível. O objetivo é agora priorizar os financiamentos às pesquisas de desenvolvimento tecnológico dos produtos. Trata-se do mesmo formato adotado pela maioria dos países desenvolvidos para subsidiar o aumento da competitividade de suas empresas no mercado internacional.

O Secretário-executivo da CAMEX, Roberto Giannetti da Fonseca, é o responsável por estruturar o novo mecanismo, que precisaria ser mais difícil de ser condenado pela OMC, criando-se um programa menos transparente que o atual PROEX⁶⁶. Conforme as regras da OMC, subsídios são permitidos, desde que não beneficie um segmento único de indústria, de forma a tornar o preço da mercadoria bem mais barato ao exportá-la.

No recente estudo divulgado pelos panelistas da OMC,

“... el PROEX es administrado por el Comité de Crédito às Exportações (el ‘Comité’), un grupo interorganismos dentro del Ministerio de Hacienda del Brasil. El Banco del Brasil se ocupa de las operaciones diarias del PROEX. En el marco del PROEX, el Gobierno del Brasil otorga subvenciones de equiparación de los tipos de interés para las ventas que efectúan los exportadores brasileños, incluida Embraer, como se describe infra. Las condiciones de financiación para la cual se efectúan los pagos de equiparación de los tipos de interés son establecidas por decretos ministeriales. La duración de la financiación, que se determina según el producto que ha de ser exportado, varía normalmente de 1 año a 10 años. En el caso de las aeronaves regionales, no obstante, este plazo a menudo se ha extendido a 15 años, mediante una exención de las directrices pertinentes del PROEX. La duración del plazo de financiación, a su vez, determina el margen que ha de equipararse: el pago oscila entre 0,5 puntos porcentuales por año, por un plazo de hasta seis meses, y 2,5 puntos porcentuales por año, por un plazo de

nueve años o más. La Resolución N° 2667, de 19 de noviembre de 1999, dispone que, con respecto a la financiación de las aeronaves regionales, 'los tipos de equiparación se establecerán caso por caso y según niveles que pueden ser diferenciales, basados preferiblemente en el tipo aplicado al Bono del Tesoro a 10 años de los Estados Unidos, más un margen adicional del 0,2 por ciento anual, y que se revisarán periódicamente de conformidad con las prácticas del mercado.'

El banco prestamista cobra su tipo de interés normal por la transacción y recibe el pago de dos fuentes: el comprador y el Gobierno del Brasil. De esta forma, el PROEX reduce los costos de financiación del comprador y, en consecuencia, reduce el costo global para el comprador de la compra de una aeronave Embraer. La participación del PROEX en las operaciones de financiación para aeronaves comienza cuando el fabricante -Embraer- solicita la aprobación de las subvenciones PROEX de equiparación de los tipos de interés antes de la conclusión de un contrato formal con el comprador. El Comité, si da su aprobación, expide una carta de compromiso al fabricante, en la que el Gobierno del Brasil se compromete a prestar ayuda en el marco del PROEX, a condición de que el comprador y el fabricante celebren el contrato correspondiente a la operación dentro de un plazo determinado, generalmente de 90 días (sujeto a renovación), y de conformidad con los términos y condiciones establecidos en la solicitud inicial. La carta de compromiso, en general, establece que los pagos PROEX se efectuarán en 30 cuotas semestrales iguales y consecutivas durante un periodo de financiación de 15 años. Generalmente el primer pago ha de efectuarse seis meses después de la fecha de entrega de cada aeronave.

Los pagos por concepto de equiparación de los tipos de interés en el marco del PROEX comienzan una vez que la aereo-

nave ha sido exportada. Los pagos se efectúan en forma de bonos que el PROEX expide a la institución financiera. Después de confirmada cada operación de exportación, el Banco del Brasil solicita al Tesoro Nacional del Brasil la emisión de bonos denominados Notas del Tesoro Nacional - Serie I (bonos «NTN-I»). El Tesoro Nacional emite estos bonos y los transfiere al Banco del Brasil, que a su vez los transfiere al banco prestamista (o a su agente). El banco prestamista puede rescatar los bonos sobre una base semestral, durante la duración de la financiación, o venderlos en el mercado a una tasa de descuento en el momento mismo en que los recibe. Los bonos NTN-I se expresan en moneda brasileña, indexada al dólar en la fecha de emisión de los bonos.

Estos solamente pueden rescatarse en el Brasil, y únicamente en moneda brasileña⁶⁷.

Uma vez conhecidas as normas sobre subsídios da OMC, tornar-se-á possível vislumbrar uma adequação do atual sistema de estímulo à exportação brasileiro às referidas regras, sem, no entanto, extingui-lo.

7. Subsídios e a OMC

O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, aprovado no âmbito da Rodada do Uruguai, estabelece importantes inovações, devendo-se notar, nesse sentido, a inovação institucional, materializada pela criação de órgãos dedicados à questão dos subsídios.

De fato, o Acordo cria um Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias, à disposição dos membros para consultas em matérias relativas a esses assuntos (art. 24, §1º). O Comitê elegerá um Grupo de Expertos, composto de cinco especialistas na matéria, que terá função consultiva, manifestando-se sobre a natureza de subsídios introduzidos ou mantidos pelos Estados-membros da OMC (art. 24, parágrafo 3).

Ainda em matéria institucional, no art.

25, o Acordo estabelece um importante sistema de notificações à Secretaria da OMC. Dessa forma, qualquer subsídio deverá ser notificado pelos Estados-membros, de forma tão específica que possibilite a avaliação de seus efeitos para o comércio internacional. Ainda, qualquer Estado-membro poderá solicitar informações sobre a natureza e extensão de um determinado subsídio concedido por outro. A mesma exigência de notificação está prevista quanto à aplicação de medidas compensatórias. Assim, os Estados-membros devem informar todas as medidas adotadas pelas autoridades nacionais competentes para investigar a existência de subsídios e aplicar medidas compensatórias.

7.1. Tipos de subsídios

Embora difícil uma definição econômica da existência de subsídios, o Acordo caracteriza subsídio, conforme o art. 1º, quando houver contribuição financeira pelo governo ou por qualquer órgão público no interior do território de um Membro, implicando transferência direta de fundos⁶⁸, potenciais transferências diretas de fundos ou obrigações⁶⁹; quando houver o perdão ou o não-recolhimento de receitas pública⁷⁰; quando o governo fornecer bens ou serviços além dos que são destinados à infra-estrutura geral ou quando adquire bens; quando o governo fizer pagamentos a um sistema de fundo, e, por fim, quando se constatar formas de apoio às empresas por meio de receita ou sustentação de preços.

Conforme o Acordo, dá-se um critério fundamental para a identificação de subsídio: o da especificidade. Assim, um subsídio somente legitimará medidas compensatórias se for específico, isto é, se limitar-se a certas empresas, indústrias ou regiões. Se for acessível a empresas em geral, por meio de critérios objetivos, dentro de um determinado Estado, será considerado não específico (art. 2).

Ensina-nos o Prof. Welber Barral (1998, p. 376), que a questão da especificidade tornou-se, na teoria e prática do direito anti-

subsídios, uma questão crucial para a determinação da ilegalidade do auxílio estatal. Na prática do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, definiram-se três regras para a determinação dessa especificidade, que vêm sendo adotadas após o caso *Cabot Corp. v. United States*:

I. uma limitação jurídica ao acesso aos subsídios já caracteriza a especificidade;

II. se o subsídio é acessível, mas poucas empresas o utilizam, o Departamento de Comércio julgará como uma especificidade *de facto*;

III. se um governo estrangeiro exerce seu poder discricionário na concessão de subsídios de tal forma que um programa aberto *de jure* é concedido *de facto* especificamente, o Departamento julgará pela especificidade.

No entender de Trebilcock e Howse (p. 144), essa interpretação foi adotada na elaboração das normas na Rodada do Uruguai.

Tendo em vista o acima disposto, para facilitar a identificação de um subsídio proibido daqueles permitidos, o Acordo estabeleceu três categorias, de acordo com a forma de distorção do comércio resultante. Para cada categoria há diferentes regras e soluções.

a) Categoria proibida

Os subsídios baseados no desempenho da exportação e no uso de produtos do mercado doméstico em detrimento de mercadorias importadas são considerados como distorcivos ao comércio, pela sua própria natureza.

Esclarece Victor Luiz Prado que os subsídios proibidos, conforme art. 3, são de dois tipos:

“aqueles que o governo só concede quando cobra da empresa um desempenho exportador, ou seja, ‘eu dou esse subsídio para a empresa mas em troca você tem que exportar tanto’, isso é uma condicionante de um desempenho exportador e é proibido pelas regras da OMC. E o segundo tipo de subsídio proibido é o subsídio que obriga uma empresa a utilizar componentes nacionais. Em inglês se cha-

ma 'local content', ou seja, o governo, para dar um subsídio a determinada empresa ou grupo de empresas, obriga essas empresas a comprarem produtos ou insumos nacionais" (1997, p. 44).

Além de específicos⁷¹, os subsídios dessa categoria devem ser eliminados. Caso não o sejam, a parte reclamante poderá tomar medidas de contra-ataque. Porém, não se deve olvidar que o simples fato de essas medidas serem tomadas contra um subsídio da categoria proibida não autoriza a utilização de contramedidas exageradas.

b) *Categoria recorrível*

Nessa categoria, os subsídios são examinados em função de seus efeitos. Assim, esse tipo de subsídio não tem, necessariamente, efeito danoso, mas pode tê-lo em algumas circunstâncias, conforme o art. 5⁷². Nenhum país-membro deve utilizar essa categoria de subsídios para comprometer os interesses de um outro Membro, isto é, prejudicar a indústria doméstica desse país ou causar-lhe um sério prejuízo. Caso tal fato ocorra, o país prejudicado pode tomar certas medidas, chamadas oficialmente de subsídios recorríveis.

Considera-se com grave dano o subsídio concedido, por exemplo, para cobrir repetidas perdas da indústria ou qualquer forma de perdão de dívida em que o montante do subsídio outorgado, calculado *ad valorem*, é superior a 5% do valor do produto (art. 6, §1^o)⁷³. No entanto, não ocorrerá grave dano se o Membro outorgante do subsídio demonstrar que o mesmo não produziu nenhum dos efeitos enumerados pelo art. 6, §3, ou seja, não houve impedimento de importações de produtos similares para o Estado que subsidia, nem um vultoso crescimento de sua parcela do mercado mundial daquele produto.

c) *Categoria irrecorrível*

É a categoria dos subsídios permitidos, isto é, aqueles que não restringem o comércio ou distorcem seus efeitos. Por essa razão,

essa categoria não pode ser objeto de qualquer tipo de recurso ou de ação. A categoria irrecorrível compreende os subsídios não específicos (art. 8, §1, a), mas também os subsídios específicos, desde que estes sejam concedidos para auxiliar alguns custos de atividades de pesquisa (art. 8, §2, a) ou para ajudar certas regiões (art. 8, §2, b) ou, ainda, para auxiliar na adaptação de novos requerimentos ambientais (art. 8, §2, c) Se o subsídio dessa categoria tiver causado efeitos adversos ao mercado, a solução é utilizar as consultas (art. 9, §1^o). Se dentro de sessenta dias nenhuma solução for alcançada, o assunto será enviado ao Comitê de Subsídios (art. 9, §3).

8. *Mecanismo de solução de controvérsias*

O Órgão de Solução de Controvérsias (esfera institucional), na visão de Celso Lafer, ora em funcionamento pleno e dotado de um Órgão de Apelação, consiste numa "etapa nova no desenvolvimento da justiça internacional - uma etapa representativa, no âmbito do sistema multilateral do comércio, tanto da contenção do unilateralismo quanto do reforço do multilateralismo (...)" (1999, p. 78-79).

Dessa forma, de acordo com o Sistema de Solução de Controvérsias da OMC (esfera normativa), os Países Membros, ao firmarem sua entrada na organização, confirmam a aceitação do referido mecanismo para dirimir quaisquer conflitos de natureza comercial no âmbito internacional, ao invés de tomarem ação unilateralmente. Isso significa conformar-se com os procedimentos acordados e respeitar seus julgamentos.

Dados recentes revelam que o Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC e suas sanções de caráter econômico-comercial, com retaliações e suspensão de benefícios, faz com que a demanda pelo Órgão de Controvérsias seja muito maior que o recur-

so a outros tribunais internacionais, demanda inclusive mais volumosa que a da própria Corte Internacional da Justiça, e com índice de cumprimento das decisões bastante significativo⁷⁴.

O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC) é responsável pela resolução dos conflitos: tem a autoridade exclusiva para estabelecer os comitês de investigação para estabelecer os comitês de investigação (painéis, ou *panels*), compostos por especialistas que analisarão cada caso, assim como para aceitar ou rejeitar as considerações de um painel ou os resultados de uma apelação. Ainda, cabe a esse órgão monitorar a implementação das decisões e recomendações, possuindo o poder de autorizar retaliações no caso de um país não implementá-las.

Geralmente, as disputas são levadas até o OSC quando um membro sente-se prejudicado por medidas de comércio ou atos internacionais de outros países que possam estar em desacordo com quaisquer das normas da OMC ou ferindo obrigações assumidas perante essa organização.

O Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, o mesmo que incorpora o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias ao ordenamento nacional, incorpora também os resultados da Rodada Uruguai, onde foi firmado o Sistema de Solução de Controvérsias.

O referido acordo enfatiza a necessidade da pronta solução das disputas para que a OMC efetivamente funcione. Nele estão fixados detalhadamente os procedimentos a serem seguidos na solução das controvérsias submetidas à jurisdição da organização, assim como os limites de tempo de duração dos processos.

As disposições do Sistema de Soluções de Controvérsias serão aplicáveis a consultas e soluções de controvérsias ao abrigo do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, salvo onde especificamente se disponha de outra forma (art. 30 do Acordo).

Assim, no caso específico sob análise no presente trabalho, de questionamento de subsídio proibido (art. 3), sempre que um Membro tenha motivos para crer que um

subsídio proibido esteja sendo concedido ou mantido por outro Membro, poderá fazer-se valer das regras procedimentais especificadas no art. 4, que trata de recursos.

Embora muitos dos procedimentos assemelhem-se aos de um tribunal, a solução preferida é que os países envolvidos discutam o problema e resolvam o conflito sozinhos. Num primeiro estágio (prazo de 30 dias, salvo estipulação em contrário pelas partes), portanto, são realizadas as chamadas “consultas” (art. 4, §§1º, 2 e 3) entre os governos interessados na resolução da questão. É uma fase em que os países trocam informações sobre os fatos geradores do problema e tentam chegar a uma solução por meio da negociação direta. As consultas são feitas por intermédio dos chamados “representantes especiais”, que são especialistas dos próprios países em conflito. Se não entram em um acordo sozinhos, podem solicitar a mediação por parte da OMC. Mas mesmo quando o caso progride para outros estágios do processo de solução de controvérsias, as consultas e a mediação são bem-vindas.

O segundo estágio é o painel, que pode ser solicitado pelo país reclamante se a fase de “consultas” falhar. O país reclamado pode bloquear a criação do painel uma vez, mas, quando o OSC reúne-se pela segunda vez, o apontamento não pode mais ser bloqueado, a menos que haja um consenso.

Difere do tribunal comum pelo fato de os *experts* (panelistas ou *panelists*) serem escolhidos pelas partes em disputa. Uma vez estabelecido, o grupo especial poderá solicitar assistência do Grupo Permanente de Especialistas (GPE) para que se determine ou não o subsídio proibido (art. 4, §5).

O relatório do painel é passado para o OSC a fim de ser apreciado dentro de 30 dias da divulgação do relatório do grupo especial a todos os Membros (art. 4, §8). Oficialmente, o painel tem ajudado o organismo a prolar as decisões e fazer recomendações. Porém, como o relatório do painel só pode ser rejeitado por consenso, suas conclusões

são dificilmente modificadas, sendo suas considerações baseadas nos acordos citados.

Ambos os lados podem apelar da referida decisão. No entanto, as apelações devem ser baseadas na interpretação das leis, ou seja, evidências, tanto novas quanto as já existentes, não podem ser reexaminadas. Os membros do Órgão de Apelação devem ser indivíduos com reconhecido conhecimento no campo do direito e interpretação de tratados, não podendo ser afiliados a nenhum governo. A apelação pode manter, modificar ou fazer reservas às conclusões e interpretações legais do painel. O art. 5, §9, estipula prazo de 30 dias para o Órgão de Apelação exarar sua decisão, podendo ser dilatado por justificativa do referido órgão, sem, no entanto, ultrapassar 60 dias. O relatório é encaminhado, então, ao OSC, que deve aceitar ou rejeitar suas conclusões em vinte dias. A rejeição, da mesma forma que ocorre com os relatórios dos painéis, só pode ocorrer por consenso.

As decisões devem ser automaticamente adotadas, a menos que haja um consenso para rejeitá-las. Qualquer país que queira bloquear uma decisão precisa persuadir todos os outros membros da OMC, incluindo o adversário, a compartilhar de sua visão (denominada “inversão de consenso”). O país que continua a contrariar um acordo ou que não cumpre as determinações da OMC deve oferecer uma compensação ou sofrer uma punição adequada, sob a forma de retaliação. A prioridade é fazer com que o país sucumbente alinhe sua política de mercado às regras e recomendações da OMC.

O Entendimento sobre Solução de Controvérsias enfatiza não só a necessidade da pronta solução das disputas, mas também o cumprimento imediato das recomendações do OSC, em ordem de assegurar a efetiva resolução dos conflitos para o benefício de todos os Membros.

Em caso de desacordo por parte do reclamante, quanto à existência, consistência ou propriedade das implementações realizadas pelo sucumbente, há a possibilidade

de iniciar-se novo processo, de preferência com os mesmos membros do painel inicial, baseado no art. 21, §5⁷⁵, do SSC. O relatório deverá circular em noventa dias a partir da data em que a questão foi suscitada. Há ainda a possibilidade de apelar dessa decisão.

Se falhar em agir dentro desse período, terá que entrar em negociação com o país reclamante a fim de determinar uma compensação mutuamente aceitável – por exemplo, reduções tarifárias em áreas de particular interesse para o reclamante.

Na hipótese de a recomendação do OSC não ser cumprida dentro do prazo especificado pelo grupo especial, que se começará a contar a partir da data de adoção do relatório do grupo especial ou do relatório do Órgão de Apelação, o OSC autorizará o Membro reclamante a adotar as contramedidas apropriadas, a menos que o OSC decida por consenso rejeitar o pedido (art. 4, §10).

Caso uma parte litigante requeira arbitragem à luz do art. 22, §6⁷⁶, do Sistema de Soluções de Controvérsias, o árbitro determinará se são apropriadas as contramedidas (art. 4, §11).

Em princípio, as sanções devem ser impostas no mesmo setor sobre o qual versa a disputa. Se, nesse âmbito, as medidas forem impraticáveis ou inefetivas, as sanções podem ser impostas a um setor diverso. Entretanto, se dessa forma também forem impraticáveis ou inefetivas as medidas, e se as circunstâncias forem suficientemente sérias, as sanções podem vir a ser tomadas sob outro acordo. Isto é o que se chama de “*cross-retaliation*”. O objetivo é minimizar as chances de as sanções refletirem-se sobre outros setores, ao mesmo tempo em que se permite que as ações sejam efetivas. Em todos os casos, o OSC monitora a implementação das recomendações. Todos os casos excepcionais permanecem na agenda do organismo até que a questão seja resolvida.

Vale lembrar que, para os litígios regidos pelo artigo 4 do Acordo, serão reduzidos à metade os prazos aplicáveis em obediência ao disposto no ESC acerca dos pro-

cedimentos de tais litígios, com exceção daqueles prazos especificados no referido ar-

tigo (art.4, §12).

	Apelações comuns	Apelações ligadas a subsídios proibidos
	Dia	Dia
Aviso de apelação	0	0
Manifestação inicial escrita do apelante	10	5
Outras manifestações escritas do apelante	15	7
Manifestação escrita do apelado	25	12
Manifestação(s) de terceiro(s) interessado(s)	25	12
Oitivas	30	15
Circulação do relatório da apelação	60-90	30-60
Reunião do DSB para adoção do relatório	90-120	50-80

Fonte: OMC - *Working Procedures for Appellate Review* (Anexo 1).

Conclusão

Ao contrário do ocorrido nos países desenvolvidos, o *Welfare State* keynesiano teve curto período de existência em países como o Brasil, cedendo lugar aos ideais liberalizantes do novo mundo globalizado.

No entanto, a abertura comercial feita pelo Brasil no início da década de noventa trouxe inegáveis benefícios para a economia nacional, obrigando as indústrias brasileiras a reestruturarem-se internamente e a modernizarem seus sistemas produtivos com vistas a ganhos de produtividade que lhes permitissem concorrer no mercado internacional.

Todavia, o fim da reserva de mercado trouxe consigo uma invasão de importados com procedências as mais diversas que se valiam de *dumping* e subsídios proibidos pelas regras da Organização Mundial do Comércio, tal como outras formas de concorrência desleal, prejudicando sobremaneira tanto a produção e a balança comercial, quanto o consumidor nacional.

Sem profissionais especializados, nem uma política industrial e um sistema de de-

fesa comercial condizentes com as regras dos Acordos e Tratados de que faça parte, torna-se difícil negociar e defender interesses brasileiros nos fóruns internacionais de comércio.

Desde meados de 1995, com a internalização dos Acordos da OMC, e submissão às decisões do OSC, o Brasil tem-se envolvido em constantes disputas comerciais, o que tem demandado conhecimento e bom senso.

Baseado apenas no caso analisado envolvendo subsídios à exportação de aeronaves civis brasileiras (Embraer) e canadenses (*Bombardier*), pôde-se perceber que, bem mais que saber defender-se internacionalmente, é importante estar preparado para as próximas negociações comerciais a serem realizadas na OMC, uma vez serem os presentes Acordos irrealizáveis para a estrutura macroeconômica brasileira.

O Acordo sobre Subsídios, da forma como se encontra, só dá permissão para programas que são suportáveis apenas para as finanças de países industrializados⁷⁷, uma vez já terem outrora, sob o amparo de um Estado protetor, fortalecido suas indústrias nascentes. Sendo assim, cabe ao Brasil lutar

para tentar garantir que subvenções sejam dadas para indústrias de países em desenvolvimento num certo estágio, promovendo o desenvolvimento, por meio do incremento tecnológico, de pequenas e médias empresas, e não apenas de grandes indústrias exportadoras. Porém, a escassez de recursos impede que países em desenvolvimento suportem uma política genérica de subsídios (CHEREN, 2000, p. 426), sendo esta fixada em áreas específicas, como a de construção aérea, o que, por outro lado, encaixa-se na exigência legal para a caracterização de subsídio proibido (critério da especificidade do art. 2 do ASMC)⁷⁸.

Os números exibidos na explanação do caso demonstram o sucesso da Embraer como empresa produtora de aviões modernos e competitivos internacionalmente. No entanto, não há como negar as vantagens decorrentes dos financiamentos à exportação de aeronaves proporcionadas pelo governo brasileiro ao comprador estrangeiro.

Dessa forma, não há dúvidas de que o PROEX fira o Acordo sobre Subsídios, o que demonstra a acertada decisão do Organismo de Solução de Controvérsias da OMC. No entanto, a Embraer acerta em não se desfazer dos contratos de venda já definidos antes que expirasse o prazo final para as adequações dos programas de financiamento, prazo esse datado até o dia 18 de novembro de 1999, embora o entendimento da OMC seja o contrário, de que o impacto da prática do subsídio no mercado se dê não no ato da celebração de contratos, mas no da entrega da mercadoria.

Mais injustificada ainda a dificuldade em se estabelecer compensações, por meio de um acordo amigável, evitando-se uma retaliação, uma vez que os setores afetados quase sempre não serão aqueles que estavam sendo objeto da disputa. Ou seja, produtos como café, açúcar, aço, entre outros, competitivos no comércio internacional, terão benefícios suspensos no momento de entrada no mercado canadense.

De qualquer forma, conforme já salientou o ex-Ministro das Relações Exteriores, Luis Felipe Lampreia (1999), é no âmbito da OMC que se encontram nossas maiores possibilidades de defesa, a nossa maior conquista em termos de regras de direito comercial internacional, porque é o sistema que nos protege contra os abusos e nos dá recursos adequados para a solução de controvérsias, embora seja muito debatida a desigualdade no tratamento para países em desenvolvimento dentro das normas multilaterais, tema a ser discutido e negociado nas próximas rodadas da OMC.

Diante do exposto, tem-se que a melhor solução para o país é que se empenhe pelo fim das guerras comerciais, preparando-se para as próximas negociações multilaterais com um discurso maduro e coerente, de repúdio à prática de subsídios que distorçam o comércio, mas defendendo um tratamento especial e diferenciado aos países em desenvolvimento, por se encontrarem em desvantagem perante a sofisticação tecnológica das fortes indústrias dos países desenvolvidos. Assim, poderá implementar políticas de incentivo à exportação dentro dos ditames legais internacionalmente acordados, mas que sejam de forma consciente e condizente com a realidade dos países em desenvolvimento.

Notas

¹Rodada é o nome dado para designar as reuniões para negociações multilaterais de comércio internacional. A última delas foi a Rodada Uruguai, que durou cerca de oito anos (1986 a 1993).

²*General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio).

³Nesse sentido vem trabalhando a Comissão Européia, conforme os *XXVIII e XXIX Relatórios sobre política de concorrência da Comunidade Européia*, Luxemburgo, 1999 e 2000.

⁴Mais uma vez, vale a pena observar que essa idéia é insistentemente defendida pela União Européia. Vide VAN MIERT, Karel. *La Organización Mundial del Comercio y la política de competencia: la necesidad de considerar negociaciones*. *Boletín Latinoamericano de Competencia*. n. 4, p. 59. ago. 1998.

CRONOGRAMA DO PROCESSO "BRAZIL – EXPORT FINANCING PROGRAMME FOR AIRCRAFT"

Consulta	18/06/96
Requisições de instalação de painel (retiradas)	16/09/96, e 3/10/96
Estabelecimento de painel	23/07/98
Relatório final ⁷⁹	14/04/99
Apelação	3/05/99
Relatório da apelação ⁸⁰	2/08/99
"Adoção" do relatório pelo OSC	20/08/99
Fim do prazo para implementações	18/11/99
Reconvocação do painel (art.21, §5, SSC)	9/12/99
Relatório final do painel ⁸¹	9/05/00
Apelação do relatório (notificação)	22/05/00
Relatório de apelação ⁸²	21/07/00
Arbitragem do montante da retaliação ⁸³	28/08/00
Recurso para autorização de retaliação ⁸⁴	30/11/00
Autorização de retaliação pelo OSC	12/12/00

CRONOGRAMA DO PROCESSO "CANADÁ – MEASURES AFFECTING
THE EXPORT OF CIVILIAN AIRCRAFT"

Consulta	10/04/97
Estabelecimento de painel	23/07/98
Relatório final ⁸⁵	14/04/99
Apelação	3/05/99
Relatório da apelação ⁸⁶	2/08/99
"Adoção" do relatório pelo OSC	20/08/99
Fim do prazo para implementações	19/11/99
Reconvocação do painel (art.21, §5, SSC)	9/12/99
Relatório final do painel ⁸⁷	9/05/00
Apelação do relatório (notificação)	22/05/00
Relatório de apelação ⁸⁸	21/07/00
"Adoção" do relatório pelo OSC	4/08/00

Fonte: Relatório Anual de 2000 do DSB (WT/DSB/21/Add.1), de 27 de novembro de 2000.

⁵ Informações mais detalhadas a respeito do processo de privatização brasileira encontra-se no Guia legal para o investidor estrangeiro no Brasil. *Ministério das Relações Exteriores*. Disponível em: <http://www.mre.gov.br>.

⁶ *Ministério do Planejamento e Orçamento*. Instituto IPEA: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Secretaria de Desestatização. Elaboração CGPPD/SEST.

⁷ Entre as 10 primeiras estão as seguintes empresas: *Petróleos de Venezuela S.A., Petróleos Mexicanos, General Motors de Mexico, Volkswagen de Mexico, Daimler-Chrysler de Mexico, Camex S.A. Cpo México, Ford de Mexico, Corporación Nacional del Cobre (Chile), Empresa Colombiana de Petroleos, Embraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A)*. Destaca-se ainda, entre as empresas brasileiras, a Companhia Vale do Rio Doce, ocupando o 11º lugar.

⁸ O "Tucano" da Embraer, um avião movido à turbina, para treinamento militar, é utilizado não só pela Força Aérea Brasileira, como pelas Forças Aéreas de quatorze países diferentes, já existindo sua versão mais possante, o "Super-Tucano". No campo da aviação civil, a Embraer acumula também sucessos, com duas aeronaves a jato novas, destinadas a cobrir rotas regionais: a ERJ-135, para 37 passageiros, e a ERJ-145, para 50 passageiros, além dos recentes modelos ERJ-190, com capacidade de 108 lugares.

⁹ ÉPOCA, nov. 1999.

¹⁰ Do lado das importações brasileiras de produtos americanos, o item que mais pesou no comércio bilateral foi o motor de avião usado pela Embraer - nos três primeiros meses, as compras subiram 73%. *Jornal Valor on line*, 11 maio. 2000.

¹¹ Dados extraídos do jornal *Gazeta Mercantil*, 4 fev. 2000.

¹² O governo paulista tomou a dianteira nessas negociações ao oferecer vantagens, como um convênio com a Fapesp para inovações tecnológicas e a doação do terreno de 600 alqueires para o empreendimento.

¹³ Agência Folha e Estado, 28 jun. 2000.

¹⁴ Ocorreu em Basiléia, na Suíça, entre os dias 28 de abril e 7 de maio de 2000, a Feira de Amstras da Basiléia (MUBA 2000). Neste ano, o Brasil foi escolhido como país tema, retratado em um pavilhão alusivo aos 500 Anos do Descobrimento. O Ministério das Relações Exteriores (MRE), em parceria com a Embraer, teve um estande institucional de 500 m², apresentando três módulos distintos: o Módulo Museu Goeldi, o Módulo Brasil e o Módulo da Embraer. Este terceiro módulo mostrou a tecnologia de fabricação dos aviões da Embraer, sendo projetadas, em telões, imagens dos aviões produzidos pela empresa, bem como expostas maquetes dos diversos tipos de aviões da Embraer.

Informações extraídas do Ministério das Relações Exteriores - Informação n. 211 - Assessoria de Comunicação Social, 9 maio 2000.

¹⁵ O Globo, maio 2000.

¹⁶ Vide Cronograma dos Processos na parte final deste capítulo.

¹⁷ *Dispute Settlement Body (DSB)*.

¹⁸ *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU)*.

¹⁹ Art. 4, §1 - "Sempre que um Membro tenha motivos para crer que um subsídio proibido esteja sendo concedido ou mantido por outro Membro, poderá o primeiro pedir a realização de consultas ao segundo."

²⁰ *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM)*.

²¹ Art. 3, §1 - "Com exceção do disposto no Acordo sobre Agricultura, serão proibidos os seguintes subsídios, conforme definidos no Artigo 1: a) subsídios vinculados, de fato ou de direito, ao desempenho exportador, quer individualmente, quer como parte de um conjunto de condições, inclusive aquelas indicadas a título de exemplo no Anexo I; b) subsídios vinculados, de fato ou de direito, ao uso preferencial de produtos nacionais em detrimento de produtos estrangeiros, quer individualmente, quer como parte de um conjunto de condições. §2 - O Membro deste Acordo não concederá ou manterá os subsídios mencionados no parágrafo 1".

²² Art. 27 § 4 - "Os países em desenvolvimento Membros a que se refere o parágrafo 2.b (onde se enquadra o Brasil) eliminarão seus subsídios à exportação no período de 8 anos, preferivelmente de maneira progressiva. Os países em desenvolvimento Membros não elevarão, porém, o nível de subsídios à exportação e, sempre que a concessão de subsídios à exportação seja incompatível com sua necessidade de desenvolvimento, eliminá-los-ão em prazo inferior àquele previsto neste parágrafo. (...)".

²³ Art. 27, §5 - "O país em desenvolvimento Membro que tiver atingido competitividade exportadora em determinado produto eliminará os subsídios à exportação para aquele(s) produto(s) no prazo de 2 anos. Não obstante, no caso dos países em desenvolvimento Membros mencionados no Anexo VII que tenham atingido competitividade exportadora em um ou mais produtos, o subsídio à exportação sobre tais produtos será gradativamente eliminado no período de 8 anos".

²⁴ WT/DS46/R - *Report of the Panel on Brazil: Export Financing Programme for Aircraft*.

²⁵ Art. 4, §4 - "Se não se chegar a solução mutuamente aceitável no prazo de 30 dias a contar do pedido de consultas, qualquer Membro delas participante poderá elevar o assunto ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) para imediato estabelecimento de grupo especial."

²⁶ Art. 6, §1º - “Si la parte reclamante así lo pide, se establecerá un grupo especial, a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que la petición haya figurado por primera vez como punto en el orden del día del OSD, a menos que en esa reunión el OSD decida por consenso no establecer un grupo especial.”

²⁷ WT/DS70/R - Report of the Panel on Canada: Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft.

²⁸ WT/DS70/R.

²⁹ Anexo I, k - “A concessão pelo governo (ou por instituições especiais controladas pelas autoridades do governo e/ou agindo sob seu comando) de créditos à exportação a taxas inferiores àquelas pelas quais o governo obtém os recursos utilizados para estabelecer tais créditos (ou que teriam de pagar se tomassem emprestado nos mercados financeiros internacionais recursos com a mesma maturação, nas mesmas condições creditícias e na mesma moeda do crédito à exportação), ou o pagamento pelo governo da totalidade ou de parte dos custos em que incorrem exportadores ou instituições financeiras quando obtém créditos, na medida em que sejam utilizados para garantir vantagem de monta nas condições dos créditos à exportação.”

³⁰ WT/DS46/R.

³¹ Appellate Body (AB).

³² WT/DS70/AB/R; WT/DS46/AB/R.

³³ WT/DS70/AB/R.

³⁴ Brasil, Informativo n. 352, 2 ago. 1998.

³⁵ WT/DS46/AB/R.

³⁶ Embora tivesse apelado somente do TPC, o Canadá procedeu com a implementação de ambos os programas condenados pelo comitê de investigação: o TPC e o *Canada Account*.

³⁷ WT/DS46/R.

³⁸ Art. 21, parágrafo 5º do SSC - “En caso de desacuerdo en cuanto a la existencia de medidas destinadas a cumplir las recomendaciones y resoluciones o a la compatibilidad de dichas medidas con un acuerdo abarcado, esta se resolverá conforme los presentes procedimientos de solución de diferencias, con intervención, siempre que sea posible, del grupo especial que haya entendido inicialmente em el asunto. El grupo especial distribuirá su informe e dentro de los 90 días siguientes a la fecha en que se le haya sometido el asunto. Si el grupo especial considera que no le es posible presentar su informe en ese plaz, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en que estima podrá presentarlo.

³⁹ *Gazeta Mercantil*, 23 nov. 1999.s

⁴⁰ WT/DS70/RW.

⁴¹ “(...) concluimos que (1) o Canadá implementou a recomendação do DSB de 20 de agosto, de modificar o programa de assistência TPC à indústria de aeronaves regionais dentro de 90 dias, e que (2) o Canadá falhou na implementação das

recomendações do DSB de 20 de agosto de 1999, de modificar o programa de assistência à indústria de aeronaves regionais, *Canada Account*, dentro de 90 dias”. Original: “(...) we conclude that (1) Canada has implemented the 20 August 1999 DSB recommendation that Canada withdraw TPC assistance to the Canadian regional aircraft industry within 90 days, and that (2) Canada has failed to implement the 20 August 1999 recommendation of the DSB that Canada withdraw the *Canada Account* assistance to the Canadian regional aircraft industry within 90 days.” WT/DS70/RW. In Conclusion, p. 43.

⁴² Art. 19, §1 - “Cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación lleguen a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendarán que el Miembro afectado la ponga en conformidad con ese acuerdo. Además de formular recomendaciones, el grupo especial o el Órgano de Apelación podrán sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicarlas.”

⁴³ WT/DS46/RW.

⁴⁴ “(...) concluimos que o Brasil falhou na implementação da recomendação do DSB de 20 de agosto de 1999, de modificar o programa de subsídios à exportação de aeronaves regionais -- PROEX, dentro de 90 dias”. Original: “(...) we conclude that Brazil has failed to implement the DSB’s 20 August 1999 recommendation that it withdraw the export subsidies for regional aircraft under PROEX within 90 days.” WT/DS46/RW. In Conclusion, p. 34.

⁴⁵ “Uma apelação deve ser limitada a ‘questões de direito’ cobertas pelo relatório do *Panel* e a interpretações legais desenvolvidas pelo *Panel*. Não deverá haver nenhuma comunicação *ex parte* com o *Panel* ou Corpo de Apelação no tocante a questões sob considerações pelo *Panel* ou Corpo de Apelação”. Original: “An appeal shall be limited to issues of law covered in the *Panel* report and legal interpretations developed by the *Panel*. There shall be no *ex parte* communications with the *Panel* or Appellate Body concerning matters under consideration by the *Panel* or Appellate Body.” WT/DS46/RW; WT/DS70/RW. In Nota Introdutória.

⁴⁶ Art. 16, §4 - “Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de distribución del informe de un grupo especial a los Miembros, el informe se adoptará en una reunión del OSD 7, a menos que una parte en la diferencia notifique formalmente a éste su decisión de apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. Si una parte ha notificado su decisión de apelar, el informe del grupo especial no será considerado por el OSD a efectos de su adopción hasta después de haber concluido el proceso de apelación. Este procedimiento de adopción se entiende sin perjuicio del derecho de los Miembros a expresar sus opiniones sobre los informes de los grupos especiales.”

⁴⁷ Art. 4, §8 – “Dentro de 30 dias da divulgação do relatório do grupo especial a todos os Membros, deverá o mesmo ser adotado pelo OSC, a menos que uma das partes litigantes notifique formalmente o OSC sobre sua decisão de apelar ou que o OSC decida por consenso não adotar o relatório.”

⁴⁸ O governo canadense vinha ameaçando retaliar o Brasil em US\$ 3,28 bilhões, por um período de sete anos, ou seja, cerca de US\$ 460 milhões por ano. Conforme mencionado anteriormente, o OSC já definiu, dia 23 de agosto de 2000, o montante de US\$1,39 bilhão, até 2005. Folha de São Paulo, 29 ago. 2000.

⁴⁹ Comunicado à Imprensa – *Ministério das Relações Exteriores*. Disponível em: <http://www.mre.gov.br>.

⁵⁰ Dados extraídos do jornal *Gazeta Mercantil*, 20 jun. 2000.

⁵¹ WT/DS46/AB/RW. *Constataciones y conclusiones*. p. 31.

⁵² WT/DS70/AB/RW. *Constataciones y conclusiones*. p. 21.

⁵³ O Canadá é o 19º mercado para as vendas brasileiras, que totalizam cerca de US\$ 500 milhões por ano. Os principais itens com esse destino são calçados, laminados de aço e ferro, autopeças, café e açúcar. O Estado de São Paulo, 31 jul. 2000.

⁵⁴ Art. 4, 10 – “Na hipótese de a recomendação do OSC não ser cumprida dentro do prazo especificado pelo grupo especial, que se começará a contar a partir da data de adoção do relatório do grupo especial ou do relatório do Órgão de Apelação, o OSC autorizará o Membro reclamante a adotar as contramedidas apropriadas, a menos que o OSC decida por consenso rejeitar o pedido.”

⁵⁵ Entre 2000 e 2005, os contratos antigos firmados pela Embraer garantem subsídios proibidos de US\$405 milhões em exportações do aparelho ERJ-135 e de US\$996,2 milhões para o modelo ERJ-145. Foi seguindo esse raciocínio que o montante de retaliação foi arbitrado pela OMC, cf. é demonstrado minuciosamente no relatório de arbitragem, “*Metodología aplicada por los árbitros*”, WT/DS46/ARB, p. 22 e ss. O governo brasileiro é firme em honrá-los, e por isso oferece as compensações. No entanto as compensações, ao invés de retalições, só seriam acordadas com o Canadá caso este aceitasse as mudanças efetuadas no PROEX. Informações fornecidas pelo Ministério das Relações Exteriores, em 15 dez. 20s00.

⁵⁶ WT/DS46/ARB, p. 30.

⁵⁷ O Estado de São Paulo, 31 jul. 2000.

⁵⁸ Entre as prováveis compras que o Brasil pode negociar, estão equipamentos aeronáuticos da própria concorrente (aviões executivos, helicópteros e simuladores de voo), produtos ferroviários e medi-

camentos genéricos. O trigo canadense não tem muita chance de ser incluído no pacote porque poderia provocar prejuízos nos parceiros do Mercosul. Informações extraídas do jornal *Valor Econômico*, 29 ago. 2000.

⁵⁹ Informações extraídas do jornal *Valor Econômico*, 29 ago. 2000.

⁶⁰ “*Canada’s retaliation against Brazil approved in aircraft case*”, DSB12 - News 2000, Disponível em: <http://www.wto.org>.

⁶¹ “*At the meeting of the DSB on 12 December 2000, Canada intends to request, pursuant to Article 22.7 of the DSU and Article 4.10 of the SCM Agreement, authorization from the DSB to suspend the application to Brazil of tariff concessions or other obligations under GATT 1994, the Agreement on Textiles and Clothing and the Agreement on Import Licensing Procedures covering trade in a maximum amount of C\$344.2 million per year*”. WT/DS46/25BRAZIL Recourse by Canada to Article 22.7 of the DSU and Article 4.10 of the SCM Agreement. 30 de novembro de 2000. p. 1.

⁶² “Brasil parte para o ataque ao Canadá”. *Valor Econômico*, 23 jan. 2001.

⁶³ Recente nota diplomática canadense afirmou que, “caso o Brasil efetuasse as reformas necessárias do PROEX, os dois países possivelmente poderiam acordar medidas compensatórias para as violações anteriores do programa”, 13 dez. 2000. Os canadenses não consideram as novas regras do PROEX, condizentes com as obrigações brasileiras, estipuladas pela OMC.

⁶⁴ *Banco do Brasil* disponível em: <http://www.bancodobrasil.com.br>.

⁶⁵ Declaração do vice-presidente financeiro da Embraer, Antonio Luiz Pizarro Manso. *Correio Braziliense*, 18 maio 2000.

⁶⁶ Folha de São Paulo, B5, 4 ago. 2000.

⁶⁷ WT/DS46/AB/RW. p. 4-5.

⁶⁸ Doações, empréstimos e aportes de capital, por exemplo.

⁶⁹ Garantias de empréstimo, por exemplo.

⁷⁰ Bonificações fiscais, por exemplo.

⁷¹ Art. 2, §3 – “Quaisquer subsídios compreendidos nas disposições do Artigo 3 serão considerados específicos.”

⁷² Art. 5 – “Nenhum Membro deverá causar, por meio da aplicação de qualquer subsídio mencionado nos parágrafos 1 e 2 do Artigo 1, efeitos danosos aos interesses de outros Membros, isto é: (a) dano à indústria nacional de outro Membro; (b) anulação ou prejuízo de vantagens resultantes, para outros Membros, direta ou indiretamente, do GATT 1994, em especial as vantagens de concessões consolidadas sob o Artigo II do GATT 1994; (c) grave dano aos interesses de outro Membro (...).”

⁷³ Art. 6, §1º - "Ocorrerá grave dano no sentido do parágrafo (c) do Artigo 5 quando: (a) o subsídio total, calculado *ad valorem*, ultrapassar 5 por cento; (b) os subsídios destinarem-se a cobrir prejuízos operacionais incorridos por uma indústria; (c) os subsídios destinarem-se a cobrir prejuízos operacionais incorridos por uma empresa, salvo se se tratar de medida isolada, não recorrente, que não possa ser repetida por aquela empresa e que seja concedida apenas para dar-lhe o tempo necessário par desenvolver soluções de longo prazo e evitar graves problemas sociais; (d) ocorra perdão direto da dívida, isto é, perdão de dívida existente com o governo, ou ocorra doação para cobrir o reembolso de dívidas."

⁷⁴ "In the 6 months from 1 August 1999 to 31 January 2000, the DSB received ten notifications from Members of formal requests for consultations under the DSU. During this period, the DSB established panels to deal with six new matters. It adopted Appellate Body and/or panel reports in nine cases". DSB - Annual Report - 2000. p. 61. Outros dados: "Em 30 anos (1946-1996), 96 casos foram submetidos à CIJ; em 4 anos (1995-1999), 183 casos foram submetidos à OMC". PRAZERES, Tatiana Lacerda. O sistema de solução de controvérsias. In: BARRAL, Welber. *O Brasil e a OMC*. p. 42.

⁷⁵ Vide nota n. 38.

⁷⁶ Art. 22, §6 - "Cuando se produzca la situación descrita en el párrafo 2, el OSD, previa petición, concederá autorización para suspender concesiones u otras obligaciones dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo prudencial, a menos que decida por consenso desestimar la petición. No obstante, si el Miembro afectado impugna el nivel de la suspensión propuesta, o sostiene que no se han seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3, en el caso de que una parte reclamante haya solicitado autorización para suspender concesiones u otras obligaciones al amparo de lo dispuesto en los párrafos 3 b) o 3 c), la cuestión se someterá a arbitraje. El arbitraje estará a cargo del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto, si estuvieran disponibles sus miembros, o de un árbitro 15 nombrado por el Director General, y se concluirá dentro de los 60 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial. No se suspenderán concesiones u otras obligaciones durante el curso del arbitraje."

⁷⁷ A República Federal Alemã e o governo da Bavária concederam US\$ 400 milhões de garantias de empréstimos bancários para uma concorrente da Embraer, a Fairchild Dornier, o que não deixa de ser subsídio. Revista da Confederação Nacional da Indústria, n. 318, abr. 2000. p. 6.

⁷⁸ Conforme já mencionado, apenas legitimará medidas compensatórias o subsídio que se limitar a certas empresas, indústrias ou regiões.

⁷⁹ WT/DS46/R.

⁸⁰ WT/DS46/AB/R.

⁸¹ WT/DS46/RW.

⁸² WT/DS46/AB/RW.

⁸³ WT/DS46/ARB.

⁸⁴ WT/DS46/25.

⁸⁵ WT/DS70/R.

⁸⁶ WT/DS70/AB/R.

⁸⁷ WT/DS70/RW.

Bibliografia

BARRAL, Welber. Subsídios e medidas compensatórias na OMC. In: CASELLA, Paulo B; MERCADANTE, Araminta de A. *Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio?* São Paulo: Ltr, 1998.

CHEREM, Giselda da Silveira. Subsídios. In: BARRAL, Welber (Org.). *O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais*. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.

GUEDES, Josefina Maria; PINHEIRO, Silvia M. *Anti-dumping, subsídios e medidas compensatórias*. São Paulo: Aduaneiras, 1996.

IGNATOS, Miguel. *Embraer voa alto. Preparar o Brasil do novo milênio*, 1999.

LAFER, Celso. *Comércio, desarmamento, direitos humanos: reflexões sobre uma experiência diplomática*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

LAMPREIA, Luis Felipe. O país e os desafios da OMC. *Diplomacia brasileira: palavras, contextos e razões*. Rio de Janeiro: Lacerda Ed. 1999.

PRADO, Victor Luiz do. A Organização Mundial do Comércio e a questão dos subsídios. In: LAMPREIA, Luis Felipe, GOYOS JUNIOR, Durval de Noronha. *O direito do comércio internacional*. São Paulo: Observador Legal, 1997.

PRAZERES, Tatiana Lacerda. O sistema de solução de controvérsias. In: BARRAL, Welber. *O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais*. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.

SMITH, Adam. *The nature and causes of the wealth of nations: the works of Adam Smith*, London: Cadell, 1811.

THORTENSEN, Vera. *OMC: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio*. São Paulo: Aduaneiras. 1999.

TREBILCOCK, Michael J. HOWSE, Robert. *The Regulation of International Trade*. 2nd ed. London: Routledge, 1999.

VAN MIERT, Karel. La Organización Mundial del Comercio y la política de competencia: la necesidad de considerar negociaciones. *Boletín Latinoamericano de competencia*. n. 4, ago. 1998.

VASQUEZ, José Lopes. *Comércio exterior brasileiro: siscomex importação e exportação*. São Paulo: Atlas 1999.

VENANCIO FILHO, Alberto. *A intervenção do estado no domínio econômico*. Rio de Janeiro: Renovar. 1998.