



Entrada argentina de garrafa PET entra na pauta da OMC

Ganhou repercussão, recentemente, a reclamação apresentada pela Argentina contra o Brasil, na Organização Mundial do Comércio (OMC). A reclamação se refere à aplicação, contra exportações argentinas de garrafas PET, de uma medida antidumping que basicamente impede a entrada deste produto no mercado brasileiro.

Essa repercussão, inclusive ecoada por alguns analistas, repetiu uma visão cataclísmica quanto ao futuro do Mercosul. Sobraram críticas quanto à suposta falta de tato do governo Kirchner, que estaria, segundo esta visão, ameaçando o futuro do bloco num momento temerário das relações regionais.

Esta crítica deve ser mitigada, quando se avalia mais detidamente de que se trata o litígio, e suas reais proporções nas relações comerciais internacionais. Entenda-se, primeiramente, a reclamação argentina: em 2005, as autoridades brasileiras realizaram uma investigação de dumping sobre as importações de garrafas PET da Argentina e dos Estados Unidos. Ao final do processo, a Câmara de Comércio Exterior brasileira aplicou uma medida de mais de US\$ 300 por tonelada de produto importado, levando à sua perda de competitividade diante dos fabricantes nacionais do produto.

A aplicação de medidas antidumping — da mesma forma que outras medidas de defesa comercial, como medidas compensatórias e medidas de salvaguarda — implica uma complexa análise jurídica e econômica. E embora seja realizado por uma autoridade nacional, o processo de investigação deve obedecer às regras estabelecidas em acordos internacionais, sobretudo o Acordo Antidumping da OMC. Se o país cujas exportações foram afetadas não concordar com a aplicação da medida, pode recorrer a tribunais internacionais, que revisarão a pertinência da medida aplicada e a obediência às regras procedimentais na investigação.

No caso do Mercosul, o país que reclama pode escolher entre o foro regional (criado pelo Protocolo de Olivos) ou pelo sistema de solução de controvérsias da OMC. Em casos de defesa comercial, o foro multilateral acaba sendo o preferido, em razão das regras mais específicas e de uma maior jurisprudência sobre o assunto. De fato, quase metade dos casos na OMC se refere a medidas de defesa comercial, e (uma má notícia para o Brasil) quase todos esses casos foram vencidos pelos países reclamantes. Uma vez apresentada a reclamação, há um prazo de dois meses para negociações (denominadas consultas), entre as partes. Se não se alcançar um acordo, a Argentina poderia pedir um painel, de cuja decisão caberia recurso ao Órgão de Apelação. Este processo pode levar dois anos, e ao final a parte perdedora deve cumprir a decisão (no caso, revogar a medida antidumping), sob pena de retaliação comercial.

Evidentemente, os negociadores comerciais tentam, a todo custo, evitar litígios internacionais. Melhor seria se todas as diferenças fossem resolvidas amigavelmente, privilegiando-se a solução que promova comércio mais livre. Mas litígios não são cataclismos. São eventos recorrentes em relações comerciais que se expandem, são decorrências naturais do aumento do fluxo comercial. Advêm de reações protecionistas, também previsíveis, ou da interpretação divergente quanto às obrigações assumidas, em acordos internacionais, sobretudo com parceiros comerciais importantes. Diante de um comércio inexistente, dificilmente o Brasil dificilmente terá litígios com o Nepal ou com a Suazilândia. É com a Argentina e com os Estados Unidos que se concentram grande parte dos litígios comerciais, e deve-se



recordar que o Brasil é reclamante na maior parte deles.

Outro detalhe importante, que minora este litígio em particular, é que o tema em debate não está envolto em complicadores políticos, como é o conflito entre Uruguai e Argentina a respeito da instalação de fábricas de celulose naquele país, e que vem deteriorando as relações bilaterais, inclusive pela multiplicação de juízos internacionais. No caso Argentina v. Brasil, trata-se de tema muito menos polêmico e acicamente técnico, que afeta parte mínima do comércio bilateral.

Desta forma, este litígio não representa necessariamente maior fragilidade do Mercosul. Existe fragilidade, atualmente, no processo de integração regional, mas ela decorre de deficiências institucionais e da ausência de vontade política efetiva em consolidar a união aduaneira. Litígios continuarão ocorrendo, inclusive com a possibilidade de escolha de foro extra-bloco, como também ocorre no Nafta e em outros blocos de integração.

Esta previsibilidade dos litígios futuros é particularmente visível no caso do Brasil, que expande rapidamente suas exportações, afetando mercados acomodados. Dessa constatação, pode-se afirmar à opinião pública brasileira que quem sai para um mundo nebulosamente protecionista deve estar preparado para litigar.

Date Created

26/03/2007