

**IMPACTOS DA AJUDA EXTERNA PARA O COMÉRCIO
INTERNACIONAL: AJUDA EXTERNA COMO SUBSÍDIO
IMPACTS OF FOREIGN AID UPON INTERNATIONAL TRADE:
FOREIGN AID AS SUBSIDIES**

*Hugo PENA**

RESUMO

O estudo parte da premissa de que as concepções econômica e jurídica de subsídio podem divergir para então buscar alcançar concepções de subsídio para cada uma dessas esferas. Ênfase é dada no histórico da regulamentação dos subsídios no Sistema Multilateral do Comércio, dentro do qual o enfoque reside no Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, adotado após a Rodada Uruguai. Nesse ponto, o trabalho chama a atenção para o fato de que a inserção de um dos elementos atualmente necessários para a configuração de um subsídio – a especificidade – resultou de uma iniciativa dos Estados Unidos. Em seguida, é feita uma abordagem sobre os motivos que levam os Estados a concederem ajuda externa. Procurou-se desmistificar a aura de altruísmo que reveste esse tema, e indicar que existem razões estratégicas que o justificam. Dentre essas, o estudo limitou-se a abordar a de cunho econômico, e os impactos que a inserção de uma cláusula de exclusividade – pela qual o Estado receptor deve necessariamente utilizar os recursos recebidos para importar bens e serviços do Estado doador – representam para o fomento à exportação e, por conseguinte ao comércio internacional. Em seguida, essa modalidade de ajuda externa é confrontada, enquanto premissa menor, com os dois conceitos alcançados para subsídio, como premissas maiores. Chega-se à conclusão de que, juridicamente, essa ajuda externa não é subsídio: o que sugere um campo de ação em que o Brasil pode licitamente fomentar suas exportações, de maneira condizente com a ênfase atual da política externa na cooperação Sul-Sul.

* Mestrando em Direito, área de Relações Internacionais, pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC; bolsista do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq.

PALAVRAS-CHAVE: Comércio internacional, Organização Mundial do Comércio, subsídio, ajuda externa, neoprotecionismo, cooperação Sul-Sul.

ABSTRACT

The possibility of different conceptions for subsidies under economical and juridical perspectives is the premise upon which the present paper is developed. Definitions for subsidies in each of these areas are sought. Emphasis is given to the norm-making history on the matter within the Multilateral Trade System, with particular focus on the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, adopted during the Uruguay Round. The study points out to the fact that the inclusion of one of the elements currently necessary for the recognition of a subsidy as such – that of specificity – resulted from a US initiative. Next, the reasons that lead States into engaging in foreign aid are analyzed. It was sought to demystify the aura of altruism commonly attached to the subject of foreign aid, and to indicate the existence of strategic reasons for its occurrence. Among such reasons, the paper focused on the economical ones, and more specifically on the impacts the insertion of an exclusivity clause – under which the receiving State is bound to employ the transferred resources by importing goods and services exclusively from the donor's market (tied aid) – upon the promotion of exports e consequently upon international trade. Subsequently, tied aid is confronted, as minor premise, with the two concepts reached for subsidies, as major premises. The paper concludes that, in the field of law, such aid is not equivalent to subsidy: which suggests leeway for Brazil to promote exports legally, and consistently with the importance it has been currently attaching to South-South cooperation.

KEYWORDS: International Trade, World Trade Organization, subsidy, foreign aid, neoprotectionism, South-South cooperation.

SUMÁRIO: 1. O fundamento no comércio internacional e a necessária receptividade dos direitos humanos; 2. A Organização Mundial da Propriedade Intelectual; 3. O Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio; 4. A problemática relação do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual

relacionados ao Comércio com os tratados bilaterais e regionais; 5. A Organização Mundial do Comércio como uma infeliz retórica?; 6. As licenças compulsórias; 7. A importação paralela; 8. Outras medidas que promovam a concorrência de genéricos; 9. Declaração de *Doha* sobre o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio e a Saúde Pública; 10. Conclusão; 11. Bibliografia.

1 INTRODUÇÃO

“Diante do fortalecimento do sistema de solução de controvérsias de comércio internacional, tem-se evitado a todo custo as formas tradicionais e evidentes de protecionismo.” (BARRAL, 2002a, p. 34-5) Isso está longe de significar que os Estados tenham abandonado a utilização de mecanismos protecionistas: a tendência crescente é a do desenvolvimento de barreiras não-tarifárias mais sutis, dissimuladas: é essa a nova face do protecionismo (DI SENA JÚNIOR, 2003, p.72; BARRAL, 2002a, *passim*).

Segundo Barral, os resultados da Rodada Uruguaí limitaram significativamente a gama de reverses ao livre comércio que os Estados podem adotar. Por isso, o Brasil foi colocado em uma situação em que tem de “defender-se das acusações de protecionismo e demonstrar o protecionismo alheio, numa estrutura econômico-jurídica em que a competitividade e a eficiência foram elevadas a dogmas e princípios” (2002a, p. 14).

É nesse cenário de neoprotecionismo – e identificação de seus mecanismos – que o presente estudo é proposto. Busca-se responder à seguinte questão principal: a ajuda externa pode ser equiparável a um subsídio? Que conseqüências podem surgir para a resposta afirmativa e negativa a essa pergunta? O estudo também se presta à desmistificação da ajuda externa como ato altruístico, e à identificação das razões estratégicas de sua ocorrência.

Isso posto, a abordagem de certos aspectos dos subsídios inicia a procura por uma resposta. Busca-se alcançar conceituações para esse instrumento da política comercial dos Estados ao longo da seção 2 do texto. Partindo-se da premissa de que os conceitos econômico e jurídico de subsídio não são necessariamente coincidentes, essa etapa inicial foi subdividida em duas. Na primeira, busca-se uma formulação conceitual sob lentes

econômicas, independentemente da regulamentação no âmbito do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) ou da Organização Mundial do Comércio (OMC). Já na segunda, a conceituação jurídica é sondada, e se dá ênfase aos elementos necessários à tipificação de subsídio, como definido durante a Rodada Uruguai. Um desses elementos – a especificidade – tem origem curiosa, e a ele dedicou-se atenção especial ao longo do texto.

O próximo passo do estudo, representado pela seção 3, faz uso de metodologia dedutiva: a ajuda externa concedida mediante cláusula de exclusividade (*tied aid*) – que obriga o Estado receptor a importar bens e serviços do Estado doador – é testada como premissa menor em silogismos nos quais os conceitos jurídico e não-jurídico de subsídio são utilizados como premissas maiores. A razão para os testes de comparação entre essa modalidade de ajuda externa, de um lado, e subsídio, de outro, é o peculiar efeito que ela tem: o de estimular exportações do país que a concede. Mas os resultados obtidos para os silogismos diferem, e as causas para tanto são atribuídas à especificidade requerida para que um subsídio possa ser juridicamente configurado.

Em seguida, na seção 4, são abordados os impactos para os interesses brasileiros, procurando-se identificar, face aos resultados obtidos, quais seriam os cenários *first best* e *second best*. Evitando a complexa e polêmica discussão sobre os efeitos benéficos ou maléficos dos subsídios – ou mesmo do protecionismo em geral – para a economia do Estado que engaja em tal prática, e apenas pincelando alguns de seus aspectos, o estudo presume um interesse de interferência econômica para a geração de superávit na balança comercial brasileira, e sugere um mecanismo para fazê-lo de forma consistente com a atual regulamentação no âmbito da OMC.

2 A questão dos subsídios no Sistema Multilateral de Comércio

Um Estado conduz suas políticas comerciais lançando mão dos mais diversos instrumentos. Um deles é o subsídio, por meio do qual intervém de maneira direta no mercado para levar a cabo uma política de fomento econômico (CHEREM, 2002, p. 19).¹ A lógica desse fomento é protecionista. Isso porque o objetivo dos subsídios é essencialmente o de garantir tanto a continuidade da existência quanto a competitividade

¹ Ou cf. Cherem, 2003, p. 27, para consulta em publicação mais acessível.

da produção de um determinado setor ante os concorrentes estrangeiros (BARRAL, 2002a, p. 20). Outros mecanismos servem a esse mesmo propósito, como barreiras em geral, sejam elas tarifárias ou não-tarifárias. Nessa última categoria se incluem as proibições ou quotas de importação, os mecanismos regulatórios – como as barreiras fitossanitárias – e mesmo os subsídios (Ibid., p. 25).²

Todas essas modalidades têm em comum, pelo menos, a criação de adversidades para a entrada de produtos estrangeiros em um mercado nacional. Mas o que diferencia os subsídios das outras formas de protecionismo? Que critérios são utilizados para se caracterizar um subsídio? Respostas a essas perguntas surgiram com dificuldade e de maneira muito gradual no histórico das negociações do Sistema Multilateral de Comércio, com pontos bastante controversos. A adequação das definições alcançadas no âmbito do GATT/OMC é um dos objetivos subjacentes à investigação nesse estudo. Para tanto, a definição de subsídios sob um enfoque econômico será abordada em primeiro lugar, para que se estabeleça uma base de comparação para a análise do tópico seguinte, pertinente à evolução de sua regulamentação multilateral.

2.1 O que é subsídio?

Os subsídios têm características que os tornam singulares dentre outras formas de protecionismo. A idéia de fomento econômico, por si só, não basta para definí-lo, porque as barreiras em geral, tarifárias ou não, podem servir a esse propósito (STOBER *apud* CHEREM, 2002, p. 18-9). Por exemplo, a imposição de uma proibição à importação de determinado produto fomenta a indústria nacional que, não contando com concorrência externa, tem mercado consumidor assegurado. De todo modo, não parece ser adequado definir algo pelos seus efeitos. Quanto à forma, existe uma gama extremamente ampla de modos pelos quais um subsídio pode ocorrer (CHEREM, 2002, p. 21). Assim, também não é adequado definí-lo por esse expediente. Em sua essência, subsídio “implica ajuda, auxílio, subvenção” (DI SENA JÚNIOR, 2003, p. 79). Mais do que isso, é de sua essência que essa ajuda ocorra com o dispêndio de recursos públicos para o estímulo à produção (CHEREM, 2002, p. 24). A idéia de subsídio, no contexto do estímulo governamental à exportação, é expressa por Krugman & Obstfeld como sendo “um pagamento a uma empresa ou indivíduo que embarca um bem para o exterior.” (1999, p. 202) Contudo, é necessário fazer a ressalva de que esse estímulo pode ser voltado a um

² No mesmo sentido, cf. Cherem, 2002, p. 49; Böhlke, 2002, p. 218.

comportamento exportador ou não (MAIA, 2001, p. 153) – porque, nessa última circunstância, o subsídio é utilizado como instrumento da política de substituição de importações (KRUEGER, 1990, p. 528).

No campo das políticas comerciais protecionistas, esse critério parece ser adequado para distinguir os subsídios das demais modalidades. Muitos dos efeitos dos diferentes instrumentos de política comercial podem se entrecruzar. Por exemplo, quando o assunto é proteção contra importações, tarifas e subsídios podem se tornar muito parecidos. Ambos trabalham com alterações no preço final dos produtos e podem tornar o preço dos importados proibitivos ao consumo. Ambos podem ser instituídos para “estimular a produção no mercado nacional de indústrias [ou produtos primários] que concorrem com produtos importados.” (KENEN, 1998, p. 198). Todavia, as tarifas não implicam, por essência, em retirada dos cofres públicos. Pelo contrário, há situações em que seu objetivo principal pode ser gerar receita (Ibid., p. 198).³

Quanto aos outros instrumentos não-tarifários de proteção, como as proibições, as quotas e os mecanismos regulatórios, esses implicam em restrições jurídicas à entrada de produtos. É verdade que acabam por gerar gastos públicos. Mas estes são um efeito adverso, não sua essência – além do que são dirigidos às atividades públicas de fiscalização, não ao estímulo da produção.

Em síntese, um subsídio parece poder ser definido como estímulo governamental a um comportamento produtivo por meio da aplicação de recursos públicos.⁴ A próxima seção do texto aborda aspectos da evolução da regulamentação multilateral sobre subsídios, e procura demonstrar qual é – e como se alcançou – o conceito jurídico de subsídio hoje utilizado no Sistema Multilateral de Comércio.

2.2 Aspectos do histórico de regulamentação dos subsídios no GATT/OMC

Nas rodadas iniciais do GATT, a prioridade das negociações era a redução de tarifas para liberalizar o comércio internacional (BÖHLKE, 2002, p. 218).⁵ Isso se

³ Por uma questão de foco, outros efeitos não foram analisados. Por exemplo, as tarifas geram impacto no exterior, porque os exportadores precisam arcar com um preço maior para conseguir penetração no mercado. Os subsídios geram impacto doméstico, já que as despesas públicas serão refletidas em tributação. Os subsídios diferenciam-se das tarifas, ainda, por servir ao fomento da exportação e não somente pelo efeito restritivo às importações, com elas compartilhado.

⁴ O problema da diferenciação de subsídio e investimento público não será analisado nesse estudo.

⁵ No mesmo sentido: Cherem, 2002, p. 111; GATT 1947, Preâmbulo, § 3º.

refletiu marcadamente na regulamentação dos subsídios na primeira versão do tratado, em 1947, que se preocupou principalmente com dois aspectos da questão, mas não forneceu uma definição funcional de subsídios.

Um desses aspectos foi o estabelecimento do mecanismo de notificação e consulta (BARRAL, 1998, p. 373), na esteira do princípio da transparência também trazido pelo GATT (HOEKMAN, 2002, p. 44). Exigiu-se que as Partes Contratantes notificassem a existência de quaisquer subsídios que afetassem as importações ou exportações, direta ou indiretamente, e que consultassem com outras partes cujos interesses fossem ameaçados ou sofressem prejuízos graves em decorrência desses subsídios (BÖHLKE, 2002, p. 219). O objetivo era o de criar condições para possibilitar negociações que limitassem os subsídios. (Ibid., p. 219). Na prática, não houve, no entanto, qualquer registro de que uma Parte Contratante tenha limitado uma concessão de subsídios em decorrência do dever de consultar e negociar (TREBILCOCK & HOWSE, 1999, p. 192).

O outro aspecto foi a definição do direito de compensação, ou de adoção de medidas compensatórias. “As medidas compensatórias são destinadas a proteger a indústria nacional contra a prática de concessão de subsídios pelo país exportador.” (BROGINI, 2002, p. 149) A idéia principal é a de neutralização de uma política de subsídios estrangeira.⁶ É curioso notar que o GATT 1947 tenha estabelecido o direito de compensação “sem definir ou explicar o que são subsídios.” (CHEREM, 2002, p. 107) Uma conseqüência esperável disso é que a imprecisão conceitual dos subsídios se refletisse em dificuldades práticas no campo da aplicação de medidas compensatórias. O tratamento dado deixou a questão em um campo que era, no mínimo, nebuloso. Nesse sentido, segundo Cherem, a redação foi desorganizada por ter, entre outros fatores, se dedicado a uma regulação dos direitos compensatórios sem, contudo, definir subsídios; apenas estabelecendo categorias genéricas para eles (2002, p. 107).

De qualquer forma, a regulamentação do GATT 1947 foi um marco significativo, por lançar uma condenação genérica dos subsídios como “incompatíveis com o livre comércio” (BARRAL, 1998, p. 373) As Partes Contratantes afirmaram que a concessão de subsídios pode resultar em efeitos danosos para as outras Partes, prejudicar os interesses comerciais indevidamente, e dificultar a realização dos propósitos do GATT (GATT 1947, Artigo XVI, § 2º).

⁶ Nesse sentido, cf. GATT 1947, Artigo VI, § 3º; Cherem, 2002, p. 106.

Em 1955 houve uma emenda ao artigo XVI do GATT 1947, mas nem todas as Partes Contratantes a aceitaram (TREBILCOCK & HOWSE, 1999, p. 192). O parágrafo 3º deste artigo passou a diferenciar entre produtos primários e não primários. Essa diferenciação foi feita da seguinte maneira. Para produtos não-primários, ou seja, produtos industrializados, os subsídios que resultassem em um preço menor do que o praticado no mercado importador passaram a ser proibidos (GATT, 1947, Artigo XVI, § 4º). Já para os produtos primários, ou seja, matérias primas e agrícolas, a regra era mais amena. A linguagem do texto, longe de trazer uma proibição, sugeria que as Partes deveriam “buscar evitar o uso de subsídios para exportação de produtos primários.” (Ibid., Artigo XVI, § 3º) Somente passou a proibir subsídios que resultassem em participação mais do que equitativa no mercado mundial por produtos primários de uma Parte Contratante. Não houve definição do que isso significaria (CHEREM, 2002, p. 109-10). A consequência é uma grande maleabilidade de interpretação para esse limite e, aquém dele, um subsídio seria lícito mesmo que resultasse em preço inferior ao do mercado importador. Criou-se, portanto, um *double standard*: dois pesos, duas medidas. “O tratamento diferenciado de produtos primários e não-primários foi interpretado pelos países em desenvolvimento como uma discriminação contra seu comércio, e não endossaram essa seção do Artigo.” (TREBILCOCK & HOWSE, 1999, p. 192).⁷

Os choques do petróleo, na década de 1970, desestabilizaram a economia mundial e causaram acirramento políticas protecionistas, materializadas por meio de medidas não-tarifárias que levaram a grandes restrições nas importações (KENWOOD & LOUGHEED, 1994, p. 280). Em outros termos, as formas dissimuladas de protecionismo receberam grande impulso nesse período. Assim, no contexto da Rodada Tóquio, que viria a se estender de 1973 a 1979, havia predisposição a negociações mais comprometidas com a questão das barreiras não-tarifárias (BARRAL, 2002b, p. 13). O resultado foi a elaboração de um instrumento apelidado de Código de Subsídios e Medidas Compensatórias (BARRAL, 1998, p. 373). Foi o primeiro acordo destinado especialmente à matéria (CHEREM, 2002, p. 113). O Código, no entanto, era plurilateral,⁸ e não multilateral (TREBILCOCK & HOWSE, 1999, p. 193). Isso significa que nem todas as Partes Contratantes do GATT estavam obrigadas por ele, mas apenas

⁷ Tradução livre.

⁸ Antes da Rodada Uruguai e a criação da OMC, havia a “possibilidade de firmar apenas os acordos de interesse de cada Estado-membro (...), chamada de ‘GATT à la carte’.” Böhlke, 2002, p. 223.

aquelas que o adotassem. “O Acordo foi de fato adotado pelos países da OCDE e por um pequeno número dos países em desenvolvimento mais avançados” (Ibid., p. 193),⁹ totalizando apenas 24 Partes Contratantes (BARRAL, 1998, p. 373).

Em seu conteúdo, o Código da Rodada Tóquio passou a diferenciar subsídios voltados à exportação, de um lado, daqueles voltados à produção interna, de outro. Esses últimos seriam permitidos, mas sob a possibilidade de averiguar-se, mediante consultas, se seriam prejudiciais à produção de outra Parte Contratante (CHEREM, 2002, p. 114). Nessas circunstâncias, mesmo subsídios confinados àquele mercado seriam proibidos. O Código manteve a polêmica diferenciação de tratamento para produtos primários e não-primários, bem como o nebuloso critério de parte equitativa do mercado mundial como limite além do qual o subsídio a produtos primários passaria a ser proscrito (Ibid., p. 114).

Ao início da Rodada Uruguai, segundo Cherem, “um ponto era inquestionável: a consciência da maioria dos Estados de que as barreiras não-tarifárias haviam se tornado um grande problema nas relações comerciais internacionais.” (2002, p. 119). Isso não significou, no entanto, que havia uniformidade nos discursos: existia “uma nítida divisão entre muitos argumentos protecionistas e neoliberais.” (Ibid., p. 120) A Comunidade Econômica Européia, por exemplo, não estava disposta a ceder quanto ao “comércio de produtos agrícolas, que não estavam submetidos ao Código de Subsídios de 1979 e cuja ajuda governamental para a produção e a exportação desses produtos, em regra, não era proibida.” (Ibid., p. 120). Porém, foi expressivo que, durante a Rodada Uruguai, a União Soviética tenha se dissolvido. Isso teve o efeito prático de eliminar um dos pólos mundiais que representava o paradigma da economia central e planificada, fazendo com que os países em desenvolvimento – que antes buscavam ser apolares, em um movimento não-alinhado (MAGNOLI, 1996, p. 93) – oferecessem menor resistência às negociações. “Nesse momento, o sistema multilateral de comércio recebeu novos influxos do liberalismo, o que fez com que (...) [se] restringisse sensivelmente as possibilidades dos Estados de se utilizarem dos instrumentos tradicionais de intervenção econômica na execução de suas metas políticas.” (BARRAL, 2002a, p. 26)

Um passo substancial foi o de que o novo instrumento de regulamentação adotado, o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC), ao contrário do Código de

⁹ Tradução livre.

Subsídios da Rodada Tóquio, é multilateral (TREBILCOCK & HOWSE, 1999, p. 195) – ou seja, obrigatório para todos os Membros da OMC, que então nascia.

Definiu-se, pela primeira vez desde a criação do Sistema Multilateral de Comércio, um conceito para subsídio (BARRAL, 1998, p. 373). Esse conceito tem três elementos, e segundo Cherem, é aplicável tanto para o comércio de bens quanto para o de serviços (2002, p. 137). “O primeiro é a ajuda vinculada ao agente concedente, que é o governo. O segundo elemento é a vantagem creditada à ajuda concedida.” (CHEREM, 2002, p. 130) As formas por meio das quais essa vantagem pode ser concedida são muito variadas (Ibid., p. 130). Algumas delas foram arroladas no texto do Acordo: transferências direitas de fundos; como doações, empréstimos e aportes de capital; transferências potenciais de capital, como garantias de empréstimo; perdão ou não-recolhimento de tributos: só para enumerar alguns (OMC, ASMC, Artigo 1.1). O Acordo ainda fornece exemplos por meio de uma lista ilustrativa de subsídios à exportação (Ibid., Anexo I). Isso permite afirmar, com larga margem de segurança, que os Membros não tiveram a intenção de criar um rol exaustivo das formas pelas quais uma vantagem possa ser concedida.

O terceiro elemento é a exigência de especificidade. “[U]m subsídio somente legitimará medidas compensatórias se for específico, isto é, se se limitar a certas empresas, indústrias ou regiões. Se for acessível a empresas em geral, através de critérios objetivos, dentro de um determinado Estado, será considerado não específico” (BARRAL, 1998, p. 375-6). “Essa definição inclui subsídios que estejam diretamente limitados a uma empresa ou indústria (ou grupo de empresas ou indústrias), bem como subsídios que sejam *de facto* específicos em termos da maneira pela qual os governos usam de sua discricionariedade na administração de um programa de subsídios ou de quem, na realidade, dela se beneficia.” (TREBILCOCK & HOWSE, 1999, p. 195-6) Deve-se notar, também, que mesmo sendo específicos, certos subsídios podem estar cobertos por uma *escape clause* (BÖHLKE, 2002, p. 226): e por isso considerados lícitos – como na questão agrícola (RIBEIRO, 2006, p. 99-100).

A presença do elemento de especificidade na definição de subsídio tem um contexto curioso. Segundo Trebilcock & Howse, a exigência desse elemento foi espelhada na legislação dos Estados Unidos (1999, p. 195). Cherem relata ainda que se tratava da “única legislação que incorporou a questão da especificidade desde 1979 e que utiliza o termo como um teste para implementação de medidas compensatórias, inclusive elemento já consolidado pela jurisprudência administrativa e judicial daquele país.”

(2002, p. 161) É de se notar que a adição de elementos torna o teste do que é subsídio mais estrito, ou seja, facilita a exclusão de categorias que poderiam sê-lo. Conseqüentemente, facilita também a defesa de que uma determinada atuação governamental que fomente a exportação não constitua subsídio por não ser específica.¹⁰

Por fim, é importante observar que o ASMC dá margem à configuração de subsídios que, embora não expressamente, sejam voltados de fato ao estímulo de uma atividade exportadora de uma determinada empresa ou setor (Ibid., p. 157).¹¹ Nesse ponto, nota-se um caráter expansivo à regulamentação de subsídios, ao contrário do caráter restritivo representado pela exigência de especificidade. Assim, há espaço para a construção de *case law* para enquadrar e restringir novas modalidades de subsídios, não previstas no Acordo. Isso parece ser um mecanismo importante para contrabalançar o fato de que, “[m]uito embora o ideário liberal esteja genericamente materializado nas regras multilaterais, as razões de política interna – sobretudo a atuação dos grupos de pressão – contribuem para a adoção de medidas dissimuladas” (BARRAL, 2002a, p. 35), já que os Membros tendem a evitar “formas tradicionais e evidentes de protecionismo” (Ibid., p. 34-5), explorando assim a margem de liberdade que lhes é dada pelas brechas do Sistema.

¹⁰ A inclusão do elemento *especificidade* para a caracterização de subsídios não é o único ponto na história da regulamentação multilateral do comércio cuja origem tem contexto curioso ou nebuloso. O artigo XXIV do GATT 1947 permite que zonas de livre comércio e uniões aduaneiras estejam isentas do princípio da nação mais favorecida: cria uma exceção à regra geral (e provavelmente a principal). Chase relata que “[t]he exceptions and ambiguities which have thus been permitted have seriously weakened the trade rules”. Chase, 2006, p. 2. Enquanto a argumentação corrente é a de que a inserção do artigo seria devida a preocupações acerca da compatibilidade do GATT com a Commonwealth britânica, a integração européia e os interesses de países em desenvolvimento, para evitar que esses países deixassem as negociações (Ibid., p. 23-7), a pesquisa de Chase em documentos oficiais – antes secretos – do governo norte-americano demonstra que “in fact US policymakers crafted the controversial provisions of Article XXIV to accommodate a trade treaty they had secretly reached with Canada.” Ibid., p. 1. Tanto a inclusão da especificidade quanto do intrigante artigo XXIV são evidências do que Barral enuncia: “a inclusão de exceções ao livre comércio depende do poder de negociação de cada Estado membro; (...) cada Estado acentua a defesa de interesses setoriais, em detrimento de objetivos coletivos, sendo previsível neste contexto o maior poder de negociação de Estados com maior articulação econômica ou política.” Barral, 2002a, p. 34. Parece difícil negar que essa lógica contribua para um afastamento entre categorias jurídicas multilateralmente criadas e a realidade do objeto que se busca regulamentar. Disso surgem as brechas exploráveis do sistema.

¹¹ Também certas atividades estatais, ainda que não tenham por alvo o estímulo às exportações, podem aproximar-se significativamente da lógica dos subsídios. Um mecanismo passível de entrar nesse quadro é a licitação. “Government procurement policies pose a problem closely related to that of potentially trade-distorting subsidies. In most countries, the government is the largest single purchaser in the economy.” Trebilcock & Howse, 1999, p. 199. Em certos casos, o que separa o proibido do permitido é “uma tênue, às vezes irreconhecível, linha divisória.” Barral, 2002a, p. 15. Para um relato de como filtros podem ser inseridos nas licitações para dirigir recursos estatais a beneficiários determinados, sob o enfoque das regras multilaterais de comércio, cf. McCrudden & Gross, 2006, p. 151-86.

3 A estratégia da ajuda externa

A expressão *ajuda externa* é utilizada para descrever fluxo de recursos, sejam técnicos, financeiros, humanos ou materiais, de um Estado para outro (BLACK, 1968, p. 23). *Prima facie*, evoca a idéia de altruísmo: a recordação de que favorecidos e desfavorecidos são todos humanos e que por isso a caridade deve existir. Como o subtítulo dessa seção do texto sugere, a coisa não é bem assim – embora se possa dizer que, para a opinião pública, a imagem da caridade tenha um apelo maior. O subtítulo foi tirado do livro homônimo de Black, cuja obra é iniciada com a constatação de um cenário de crescente evolução na quantidade e diversificação tanto de fornecedores quanto de receptores de ajuda externa, desde o período posterior à Primeira Guerra Mundial, de reconstrução européia, passando pela Segunda Guerra, e adentrando o Plano Marshall e a Doutrina Truman de contenção do avanço do comunismo no mundo (Ibid., p. 26-9). O foco do livro é no comportamento dos Estados Unidos como doadores de ajuda externa.

A toda estratégia corresponde um objetivo. Black deixa claro que a política de ajuda externa não é mero ato de filantropia, mas que é voltada ao atendimento de interesses nacionais: “a ajuda externa não pode ser divorciada da política externa e do interesse nacional: (...) não é uma filantropia cega, mas um obstinado interesse próprio” (Ibid., p. 26-9). Assim, enumera quatro áreas identificadas como pertinentes à racionalidade da ajuda externa: a econômica, a política, a militar e a humanitária (Ibid., p. 37-46). Seguindo a delimitação proposta para o presente texto, serão aqui abordados apenas os aspectos pertinentes à racionalidade estritamente econômica – embora o cenário internacional seja complexo e faça com que esses fatores estejam, em última análise, inter-relacionados em maior ou menor grau.¹²

3.1 Ajuda externa e os interesses econômicos dos Estados doadores

O seguinte parágrafo da obra de Black é significativo para explicar o impacto da ajuda externa na economia do Estado doador:

Durante alguns anos, as exportações dos Estados Unidos foram se expandindo, em parte, na verdade, em conseqüência das remessas de ajuda externa (...). Durante muitos anos, antes de começar a ajuda externa, a

¹² Não serão analisados, tampouco, os impactos das políticas de ajuda externa para a garantia do fluxo de matérias-primas de Estados receptores para Estados doadores de ajuda: ainda que essa face do objeto estudado seja pertinente à esfera econômica. Cf. Black, 1968, p. 42-3.

agricultura dos Estados Unidos exportou cerca de 10% de sua produção. Isso era geralmente a margem entre uma economia próspera e a recessão. Com as grandemente crescentes exportações agrícolas e industriais nos últimos anos, para não mencionar as perspectivas ainda melhores no futuro, a economia dos Estados Unidos passou a ter um tremendo interesse na ajuda externa (Ibid., p. 42).

Mas que lógica há, afinal, em se dizer que a ajuda externa beneficia a economia ao estimular as exportações? Qual é o elemento de ligação, capaz de gerar tal relação de causalidade? Fundamental para entender isso é a constatação de que mesmo a mais generosa forma de ajuda externa – a doação – conta com um mecanismo especial. Krugman & Obstfeld o explicam: “[n]a prática, grande parte da ajuda estrangeira é ‘limitada’; isto é, ela é dada com restrições que exigem que o receptor gaste o auxílio em bens do país doador.” (1999, p. 118)¹³ Os dados trazidos por Black reforçam isso:

[c]erca de 90% da verba anual destinada à Agência para o Desenvolvimento Internacional é transferida para firmas e organizações particulares dos Estados Unidos pelos bens de consumo e serviços fornecidos às regiões subdesenvolvidas. Os países (...) raramente recebem uma transferência direta de numerário dos Estados Unidos. (Ibid., p. 18)

Ou seja, 9 em cada 10 dólares retornam ao doador pela exportação de produtos e serviços.¹⁴

Esse mecanismo é chamado por Kenwood & Loughheed de *tied aid*¹⁵ – ajuda amarrada – ou seja, “empréstimos e concessões que só podem ser usados para adquirir bens [e serviços] no país doador.” (1994, p. 303) O efeito desse tipo de ajuda, para o Estado receptor, é o de lhe “poder negar (...) a oportunidade de adquirir seus produtos importados no mercado mais barato, ou de obter a coleção de bens mais adequada às suas necessidades de desenvolvimento.” (Ibid., p. 303) Perde-se eficiência.

Em síntese, a ajuda externa é preponderantemente concedida com uma *cláusula de exclusividade*, que assegura que o Estado receptor use os recursos transferidos na importação de bens e serviços no mercado do Estado doador. Esse mecanismo força o retorno dos recursos ao Estado doador, por meio da exportação de produtos e serviços ao Estado receptor.

¹³ Acrescente-se, porém, que não há porque deixar o termo *serviços* de fora dessa lógica. A omissão de Krugman & Obstfeld é provavelmente circunstancial.

¹⁴ Deve-se fazer a ressalva de que os dados se referem à década de 1960, e valem somente para os EUA. “The OECD/DAC (...) statistics show that the extent of commercially tied aid varies widely among donors, from less than 4 per cent of all Swedish aid to 75 per cent of Canadian aid.” Martens, 2004, p. 6-7.

¹⁵ Cf., no mesmo sentido, Martens, 2004, p. 6.

3.2 Ajuda externa como subsídio

O aspecto abordado na seção anterior revela que a ajuda externa concedida com cláusula de exclusividade cumpre a função de fomento econômico. Em outros termos, o Estado doador tem interesse em conceder empréstimos ou mesmo doações internacionais porque os termos dessa transação incluem a disposição de que o receptor somente utilizará os recursos no mercado do doador. Em termos quase matemáticos: *ajuda externa mais cláusula de exclusividade aumentam as exportações*. Esse aumento é provocado pelos recursos governamentais utilizados na transação.

Pode-se dizer que isso é subsídio? A resposta a essa pergunta dependerá intrinsecamente, é claro, do que se entenda por subsídio. Caso o conceito utilizado for aquele alcançado na seção 2.1 desse texto, o resultado obtido será provavelmente diferente do que se os elementos jurídicos para a definição de um subsídio, demonstrados na seção 2.2, forem seguidos. É necessário colocar essa afirmação a teste. Para isso, as definições serão colocadas como premissas maiores em relação a que a ajuda externa (concedida com cláusula de exclusividade) será confrontada como premissa menor, buscando-se alcançar uma conclusão para cada um desses silogismos.

A primeira definição a servir de premissa maior é a de que subsídio pode ser definido como estímulo governamental a um comportamento produtivo por meio da aplicação de recursos públicos. Se a ajuda externa é concedida com cláusula de exclusividade, os produtos e serviços serão buscados no mercado do Estado doador: necessariamente. Os recursos públicos atribuídos ao Estado receptor retornam ao Estado doador, e atingem seu mercado. Nesse caso, como resultado, a produção para a exportação é estimulada. Desse modo, mesmo que valendo-se de uma triangulação com um Estado receptor, o Estado doador consegue *subsidiar* sua própria economia. O resultado desse primeiro silogismo é que ajuda externa é subsídio.

A segunda definição é desmembrada em três elementos: *ajuda governamental, vantagem e especificidade*. O primeiro elemento pode ser analisado de maneira idêntica à do parágrafo anterior. Trata-se do estímulo governamental por meio de recursos públicos. O segundo elemento, a vantagem ou benefício para quem recebe a ajuda governamental – e que estimula a produção – pode ocorrer das mais variadas formas, como visto na seção 2.2. Basta recordar que o ASMC traz uma longa lista – que no entanto não é exaustiva –

de formas por meio das quais um subsídio pode ser configurado. Não se deve esquecer que há margem para a configuração de subsídios *de facto*, como também anteriormente abordado: o que dá à questão das formas para a vantagem um tratamento extremamente flexível. A triangulação com o Estado receptor para que os fundos governamentais atinjam seus setores produtivos não deveria representar qualquer problema sob essa lógica – não há exigência de uma transferência direta de recursos. O problema parece estar no terceiro elemento.

Ao se alcançar a questão da especificidade, passa-se a ter dificuldade em configurar a ajuda externa concedida com cláusula de exclusividade como subsídio. O mecanismo da triangulação de recursos governamentais implica em que o receptor vá buscar no mercado doador os bens e serviços necessários. Torna-se difícil dizer que o Estado doador vise *prima facie* uma determinada indústria ou empresa ou setor produtivo: no mínimo, a afirmação não seria geralmente válida, embora pudesse representar a realidade quando mecanismos dissimulados de especificação (ou *targeting*) fossem aplicados.¹⁶ *Prima facie*, o Estado receptor dispõe de uma margem de liberdade de escolha que está restrita ao mercado do doador, mas não necessariamente a empresas ou setores específicos de produção. Logo, nesse silogismo cuja premissa maior requer especificidade, ajuda externa não poderá ser equiparada a subsídio.

O terceiro elemento – especificidade – pode, conseqüentemente, ser apontado como a razão da diferença de resultados obtidos nos confrontos de uma mesma premissa menor da ajuda externa com as duas definições propostas como premissas maiores. Ajuda externa pode ser considerada subsídio sob o primeiro enfoque, mas não sob o enfoque jurídico multilateral que hoje rege o comércio internacional entre os Membros da OMC.

4 Implicações para os interesses brasileiros

O Brasil está inserido no quadro dos Estados – como os Estados em desenvolvimento, de uma maneira geral – que tradicionalmente recebem ajuda externa. Um interesse essencial desses Estados, nessa temática, pode ser identificado naquilo que

¹⁶ Como exemplo de *targeting* não muito sutil, o Estado que fornece fundos a um terceiro para que invista na construção de uma hidrelétrica pode ter um pequeno número de empresas a beneficiar e, dentre estas, um número menor de empresas aptas a realizar a empreitada. Os recursos destinados à ajuda externa podem, assim, estar mais ou menos encaminhados a uma determinada empresa ou setor, dependendo do cenário analisado e do caso concreto.

Kenwood & Loughheed constataam: “[a] ajuda externa desamarrada,¹⁷ que não tenha restrições quanto aos usos para os quais é oferecida, é obviamente preferível.” (1994, p. 303-4) Black chegou a conclusões parecidas em seu estudo, acrescentando motivos de ordem política (ou, seja o termo apropriado ou não, *psicológicas*) como fundamentação: “[m]uitos países [receptores] (...) encaram os oferecimentos de ajuda externa com suspeita e desconfiança. Pressupõem motivos ocultos por parte dos doadores. Argumentam que a política (...) do doador afina com os interesses naturais da nação fornecedora” (1968, p. 177). Uma primeira definição do problema para países em desenvolvimento parece poder ser colocada da seguinte maneira: a ajuda externa bilateral, que costuma ser concedida com cláusula de exclusividade, é menos preferível do que a ajuda que não vincule o Estado receptor a um comportamento importador direcionado ao mercado do Estado doador.

Essa é, no entanto, apenas uma das faces da questão. A face que esse texto busca enfatizar é que os Estados doadores podem utilizar a ajuda externa como forma de dissimular uma prática econômica intervencionista, protecionista. Trata-se de uma forma de subsídio que pode ser feita sem que respostas possam emergir no âmbito da OMC. Antes de prosseguir nessa análise, uma pergunta se torna imperativa: mesmo que essa forma de subsídio viesse a ser proscrita pelo ASMC, que interesse teria um Estado receptor em demandar contra um Estado doador pela ajuda externa recebida? Uma demanda assim poderia desestimular seriamente quaisquer Estados de lhe destinarem ajuda externa. Colocando os fatores na balança, o Estado receptor reclamante só tem a perder. As chances são de que, caso esse tipo de subsídio fosse coberto pelo ASMC, os próprios Estados em desenvolvimento considerassem-no prejudicial a seus interesses. Esse é o resultado da análise que privilegia o realismo, sob cujo prisma pode assim traduzir-se: (1) o jogo em que um Estado receptor acusa um doador de subsidiar exportações pela ajuda externa, essencialmente expressa uma situação de *lose-lose*, donde não há viabilidade em se fazer a reclamação; (2) como consequência disso não há interesse de mobilização para que uma emenda ao ASMC incluia *tied aid* como subsídio.

Isso não impede que se faça uma análise do cenário *first best*: aquele que seria o ideal mas que as contingências da realidade não permitiriam efetivar. O melhor cenário para os países em desenvolvimento é aquele em que dois objetivos são cumpridos

¹⁷ No original: *untied aid*.

paralelamente. O primeiro deles é fazer com que a ajuda externa passe a acontecer sem cláusula de exclusividade, de modo que os países receptores possam buscar bens e serviços pelo melhor preço, maximizado o uso dos recursos. Isso seria possível se toda a ajuda fosse multilateral, como colocam tanto Black quanto Kenwood e Lougheed (BLACK, 1968, p. 181, 204; KENWOOD & LOUGHEED, 1994, p. 303). O segundo é impedir que os Estados doadores possam legalmente lançar mão de um mecanismo de subsídio, porquanto “incompatíveis com o livre-comércio” (BARRAL, 1998, p. 373) e potencialmente prejudiciais às exportações dos Estados em desenvolvimento. Para isso, seria necessário emendar o ASMC e acrescentar *tied aid* no rol das práticas consideradas subsídio. Nesse cenário, a ajuda externa necessariamente seria *untied*: quer porque multilateral, quer em razão da regulamentação restritiva da ajuda bilateral.

Não decorreria da emenda ao ASMC o imediato decréscimo no volume da ajuda externa? A resposta nesse cenário *first best* é negativa, porque nesse mundo imaginário os países doadores-desenvolvidos se atermiam fielmente ao *soft law* representado pelas Metas de Desenvolvimento do Milênio, em que assumiram o compromisso de destinar anualmente 0,7% de seu produto nacional bruto à ajuda externa para o desenvolvimento (SACHS, 2005, p. 383).¹⁸

Entretanto, sob uma análise sensata, o que resta é a constatação de que não há área de manobra para atingir esse cenário. Nem por isso, contudo, a identificação de ajuda externa como subsídio perde pertinência e utilidade para os interesses brasileiros. Por isso, deve-se analisar o cenário *second best*: aquele em que as soluções propostas passam pelo filtro da viabilidade, ainda que o resultado obtido não seja o ideal. Para esse segundo cenário, a ênfase estará no resultado obtido com o segundo silogismo: o de que ajuda externa não é, juridicamente, subsídio.

4.1 Ajuda externa Sul-Sul: incorporando a lógica da ajuda externa para legitimar subsídios brasileiros à exportação

Se o uso de subsídios realmente beneficia a economia do Estado que os concede é algo duvidoso e muito controverso. (BALDWIN, 1990, p. 604) Krugman é descrente de

¹⁸ Segundo dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, em 2005 o percentual médio de ajuda oficial ao desenvolvimento por parte de seus Estados Membros foi de 0,33%. Em 2004 havia sido de 0,26%. OECD, 2006, p. 7.

que a atitude protecionista seja saudável, afirmando que “um país serve aos seus próprios interesses ao buscar o livre comércio independentemente do que os outros países possam fazer.” (1997, p. 133)¹⁹ Todavia, esse é mais um tipo de análise do tipo *first best* (logo inviáveis). As análises que propõem mecanismos protecionistas são, na opinião dele, *second best* (Ibid., p. 116).

Diante dessa ressalva é possível isentar esse texto de perseguir uma resposta à tão polêmica e complexa questão de serem os subsídios bons ou ruins para a economia de um país. Como conseqüência, presumindo que o Brasil tenha interesse de subsidiar suas exportações para estimular uma balança comercial favorável – a lógica mercantilista – (Ibid., p. 120), sugere-se como alternativa juridicamente viável, nos termos da regulamentação multilateral em vigor, o fomento de programas de ajuda externa ao desenvolvimento, amparados com cláusulas de exclusividade – pelas quais os Estados receptores necessariamente utilizariam os recursos da ajuda em produtos e serviços brasileiros – a outros países em desenvolvimento. Essa sugestão, ademais, parece vir ao encontro da priorização dada pela política externa brasileira à cooperação internacional Sul-Sul, muito advogada nos últimos anos. A questão é atinar para o fato de que, enquanto muitos outros meios mais evidentes de subsídio são proibidos e podem acarretar conseqüências no âmbito da OMC – e o Brasil já tem experiência litigiosa nesse assunto – (BÖHLKE, 2002, p. 237-54) a destinação de fundos governamentais à ajuda externa acaba por trazer impactos positivos à exportação, porque os recursos enviados ao exterior ricochecam e impulsionam os setores produtivos brasileiros, pela lógica do *tied aid*. Como se demonstrou anteriormente, isso não é inconsistente com a atual regulamentação sobre o tema.

Se há “falta de preparo dos formuladores de políticas no Brasil, que encontram dificuldades de incrementar as exportações sem esbarra nas normas internacionais de comércio” (Ibid., p. 253-4), a proposta apresenta nesse texto parece ser um meio sólido de fazê-lo.

5 Conclusão

¹⁹ Tradução livre.

Graças à curiosa inclusão, durante a Rodada Uruguai, de um dos elementos necessários para a configuração jurídica de subsídio – a especificidade –, a ajuda externa concedida mediante cláusula de exclusividade não é proscrita pelo ASMC. Embora não se o reconheça juridicamente como subsídio, o fato é que esse tipo de destinação de recursos governamentais tem por efeito final o estímulo das exportações do Estado doador. Essa é uma brecha na regulamentação do Sistema Multilateral do Comércio – provavelmente não ocasional – que os países mais bem habilitados já vêm explorando *de facto*.

Essa constatação faz remeter ao raciocínio que a Corte Permanente de Justiça Internacional utilizou no caso *Lotus*, antes da Segunda Guerra Mundial, e que expressa bem a natureza da regulamentação das matérias em geral no cenário internacional: restrições à independência dos Estados não podem ser presumidas (PCIJ, 1927, p. 18), e disso decorre que, “na ausência de uma norma (...) que imponha uma obrigação de se comportar de determinada maneira, o sujeito é legalmente livre para se comportar como queira.” (KELSEN apud HENKIN et al, 2001, p. 75)²⁰ Por isso, a utilização da ajuda externa como forma de subsidiar exportações não pode trazer conseqüências jurídicas a Estados Membros da OMC: simplesmente não há normas proibitivas nesse sentido.

Partindo dessa ressalva e presumindo que numa política externa pautada por uma lógica mercantilista – típica de um cenário *second best*, como abordado acima – chega-se ao prognóstico de que o Brasil pode estimular suas exportações de uma maneira juridicamente correta lançando mão do expediente da ajuda externa mediante cláusula de exclusividade – *tied aid*. Na esteira das vertentes atuais da política externa brasileira, isso seria condizente com o objetivo da cooperação Sul-Sul.

Por fim, resta a consideração de que, se os países em desenvolvimento “por diversas razões (falta de interesse, escassez de informações, carência de pessoal qualificado) não tiveram participação ativa na formulação das normas a serem aplicadas” (BÖHLKE, 2002, p. 252), resta-lhes a oportunidade de explorar “as lacunas, *escape clauses* e dispositivos que, nas entrelinhas, garantem vantagem incontestável aos países desenvolvidos.” (Ibid., p. 252) Especificamente no caso do Brasil, sua alta participação como parte demandada em litígios comerciais internacionais (BARRAL & PRAZERES,

²⁰ Tradução livre. No mesmo sentido cf. Cassese, 2001, p. 11.

2002, p. 29-30) é indesejável. O desenvolvimento do conhecimento e dos mecanismos necessários para evitá-lo deve ser estimulado.

REFERÊNCIAS

BALDWIN, Robert E. Trade Policies in Developed Countries. In: JONES, Ronald W.; KENEN, Peter B. (eds.) **Handbook of International Economics**. International Trade. v. 1. Amsterdã: Elsevier Science Publishing Company, 1990. p. 571-619.

BARRAL, W. Protecionismo e neoprotecionismo no comércio internacional. In: BARRAL, W. (org.) **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002a. p. 13-38.

BARRAL, W. Subsídios e medidas compensatórias na OMC. In: CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo. (coord.) **Guerra Comercial ou integração mundial pelo comércio? A OMC e o Brasil**. São Paulo: LTr, 1998. p. 371-82.

BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Doha. In: BARRAL, Welber (org.) **O Brasil e a OMC**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2002b. p. 9-26.

BARRAL, Welber; PRAZERES, Tatiana. **Solução de controvérsias**. In: BARRAL, Welber (org.) **O Brasil e a OMC**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2002. p. 27-45.

BLACK, Lloyd D. **A estratégia da ajuda externa**. Tradução de Carlos Nayfeld. Rio de Janeiro: O Cruzeiro, 1968.

BÖHLKE, Marcelo. A regulamentação internacional dos subsídios e o Caso Brasil-Aeronaves. In: BARRAL, W. (org.) **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002. p. 215-54.

BROGINI, Gilvan. Defesa Comercial e Protecionismo. In: BARRAL, W. (org.) **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002. p. 139-170.

CASSESE, Antonio. **International Law**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

CHASE, Kerry. Multilateralism compromised: the mysterious origins of GATT Article XXIV. **World Trade Review**. v. 5, n. 1, mar. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. p. 1-30.

CHEREM, Giselda da Silveira. **Organização Mundial do Comércio**. Economia, direito, subsídios. Curitiba: Juruá, 2003.

CHEREM, Giselda da Silveira. **Os países em desenvolvimento e a regulamentação da política de subsídios pela OMC**. Florianópolis: UFSC, 2002 (dissertação).

DI SENA JÚNIOR, Roberto. **Comércio internacional & globalização: a cláusula social na OMC**. Curitiba: Juruá, 2003.

HENKIN, Louis; DAMROSCH, Lori Fisler *et al.* **International Law**. Cases and materials. St. Paul: West Group, 2001.

HOEKMAN, Bernard. The WTO: functions and basic principles. In: HOEKMAN, Bernard; MATTOO, Aaditya; ENGLISH, Philip. (eds.) **Development, trade, and the WTO**. A handbook. Washington, D.C.: The World Bank, 2002. p. 41-9.

KENEN, Peter B. **Economia Internacional**. Teoria e Política. Tradução de Silvia Düssel Schiros. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KENWOOD, G.; LOUGHEED, A. L. **The growth of international economy 1820-1990**. An introductory text. 3. ed. Londres e Nova York: Routledge, 1994.

KRUEGER, Anne O. Trade Policies in Developing Countries. In: JONES, Ronald W.; KENEN, Peter B. (eds.) **Handbook of International Economics**. International Trade. v. 1. Amsterdã: Elsevier Science Publishing Company, 1990. p. 519-70.

KRUGMAN, Paul R. What should trade negotiators negotiate about? **Journal of Economic Literature**. v. 35. S/l: s/e, 1997 (mimeo).

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional**. Teoria e Política. Tradução de Celina Martins Ramalho Laranjeira. São Paulo: Makron Books, 1999.

MAGNOLI, Demétrio. **O mundo contemporâneo**. Relações Internacionais 1945-2000. São Paulo: Moderna, 1996.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MARTENS, Bertin. **Why do aid agencies exist?** S/l: OECD, 2004. Disponível em: <<<http://www.oecd.org/dataoecd/18/61/34353531.pdf>>> Acesso em: 04 jun. 2007.

McCRUDDEN, Christopher; GROSS, Stuart G. WTO government procurement rules and the local dynamics of procurement policies: a Malaysian case study. **European Journal of International Law**. v. 17, n. 1. feb. Oxford: Oxford University Press, 2006. p. 151-186.

ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **Final ODA data for 2005**. S/l: s/e, 2006. Disponível em: <<<http://www.oecd.org/dataoecd/52/18/37790990.pdf>>> Acesso em: 04 jun. 2007.

PERMANENT COURT OF INTERNATIONAL JUSTICE. **S.S. Lotus** (France v. Turkey) 1927 PCIJ Ser. A, No. 10. p. 18. Disponível em: <<http://www.icj-cij.org/pcij/serie_A/A_10/30_Lotus_Arret.pdf>>. Acesso em: 04 jun. 2007.

RIBEIRO, Jomara de Carvalho. O Brasil e a Organização Mundial do Comércio: perspectivas para as negociações agrícolas após a decisão do Caso do Algodão Americano. **Revista da FADOM**. n. 14, jan./jul. Divinópolis, Serfor, 2006. p. 91-112.

SACHS, Jeffrey. **O fim da pobreza.** Como acabar com a miséria mundial nos próximos vinte anos. Tradução de Pedro Maia Soares. São Paulo, Companhia das Letras, 2005.

TREBILCOCK, Michael J. HOWSE, Robert. **The regulation of international trade.** 2. ed. Londres e Nova York: Routledge, 1999.