

A UNIÃO EUROPÉIA (UE)¹ E A QUESTÃO DOS DIREITOS NIVELADORES E DAS RESTITUIÇÕES ÀS EXPORTAÇÕES NO INTERIOR DO ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT)²

Mario Antonio Margarido³

Edison Cambon Junior⁴

1 - INTRODUÇÃO

A criação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) em 1947 teve como principal objetivo estimular a cooperação comercial entre países, de modo a fomentar os seus respectivos processos de desenvolvimento econômico. As negociações no GATT, para a remoção de barreiras comerciais, são conduzidas com base na reciprocidade e nas concessões entre as diversas Partes Contratantes⁵, possibilitando dessa forma maior grau de equilíbrio em suas relações comerciais, acentuando assim o seu caráter liberalizante e multilateral.

No entanto, conforme colocado por THORSTENSEN (1993), deve-se ressaltar que a economia mundial está passando por importantes transformações, de tal modo que o relacionamento comercial entre nações está gradativamente sendo substituído pelo relacionamento entre blocos, os quais podem ser de caráter econômico, como é o caso da Comunidade Européia (CE); de natureza comercial, como acontece com o *North America Free Trade Agreement (NAFTA)*⁶; ou de produção, onde o exemplo mais significativo é o dos países do sudeste asiático. A característica comum que rege o comportamento desses blocos expressa-se através da prática de medidas comerciais de cunho liberalizante intra-bloco, conjugadas com uma política comercial extremamente protecionista em relação aos demais países. Ainda de acordo com THORSTENSEN (1993), o bloco econômico representa o mais completo modelo de integração, estabelecendo a livre circulação de mercadorias, pessoas, serviços e até mesmo de capitais, enquanto o bloco comercial identifica-se por ser uma zona de livre comércio, ou seja, dedica-se ao incremento do desenvolvimento regional, ao mesmo tempo que restringe a circulação de pessoas. Já o bloco de produção consiste em países que possuem apenas seus respectivos sistemas produtivos funcionando de forma concentrada, de tal sorte que seus principais parceiros comerciais encontram-se fora de seus limites territoriais, não se configurando dessa forma uma zona de livre comércio.

Portanto, tem-se que o antigo modelo embasado unicamente nas regras de mercado, objeti-

vando apenas os mercados nacionais, está sendo paulatinamente suplantado por um novo modelo muito mais amplo, o qual exige a globalização não somente dos processos de produção (incluindo investimentos e desenvolvimento tecnológico), como também do próprio mercado consumidor.

2 - OBJETIVOS

Em função da ocorrência dessas transformações na economia mundial, o presente estudo pretende abordar a questão das relações comerciais da União Européia (UE) com os demais países ou blocos. Mais especificamente, enfocar aquelas situações em que os mecanismos dos Direitos Niveladores e de Restituição às Exportações são utilizados pela UE no sentido de proteger seu mercado doméstico e simultaneamente incrementar suas exportações.

Objetiva-se, ainda, esclarecer porque sendo o GATT um Acordo Internacional, o qual tem também como atribuição arbitrar as controvérsias na esfera do comércio internacional, paradoxalmente não intervém na questão relativa ao uso dos Direitos Niveladores e das Restituições às Exportações praticadas pela UE junto aos seus parceiros comerciais, dado que esses dois instrumentos afrontam alguns dos mais importantes dispositivos acordados nas diversas rodadas de negociações realizadas desde a criação do GATT em 1947⁷.

Ademais, pretende-se mostrar a importância econômica adquirida pela UE no contexto do comércio internacional, além de focalizar brevemente aspectos relativos à sua Política Agrícola Comum (PAC) e sua Política Comercial Comum (PCC).

3 - OS PRINCIPAIS ARTIGOS DO GATT

O GATT, como foi dito anteriormente, tem como principal objetivo promover o desenvolvimento econômico dos diversos países via incentivo à cooperação comercial entre eles, ou seja, a partir da

pressuposição de que através da redução das barreiras comerciais entre as partes contratantes é possível otimizar a alocação econômica dos fatores de produção, almeja-se não somente a elevação do nível de produto, bem como o incremento da troca de mercadorias que, conseqüentemente, influirá sobre o próprio nível de renda e bem-estar social.

Conforme MARGARIDO; FREITAS FILHO; BIRAL (1992a), o "GATT consiste de dois elementos considerados básicos: a) é um conjunto de regras e princípios que visam a melhor solução para a condução do comércio internacional e b) desenvolvimento de uma estrutura para negociações comerciais através de discussões sobre desenvolvimento comercial e resolução de conflitos na área de comércio exterior. Portanto, o GATT objetiva promover o livre fluxo de bens e serviços com a aplicação de regras e princípios gerais entre seus membros", os quais estão consolidados num documento intitulado *General Agreement on Tariffs and Trade*. "As negociações referentes à remoção de barreiras comerciais são conduzidas na base da reciprocidade e concessões entre países, possibilitando dessa forma maior grau de equilíbrio nas relações comerciais entre as diversas partes contratantes, acentuando assim o seu caráter liberalizante" (MARGARIDO; FREITAS FILHO; BIRAL, 1992a).

Dentre os diversos artigos que compõem o *GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE* (1986) alguns merecem destaque, como o Artigo I, que estabelece o princípio do Tratamento Geral da Nação mais Favorecida. Resumidamente, esse artigo preceitua que se determinado país signatário conceder algum tipo de privilégio a outro país também pertencente ao acordo, esse benefício obrigatoriamente terá que ser estendido às demais partes contratantes.

O Artigo VI refere-se à questão do *anti-dumping*, mais especificamente das conseqüências e implicações para o país prejudicado, o qual poderá utilizar seu arsenal de retaliação (também chamado de medidas compensatórias) sobre aquela nação que praticou o *dumping*. Ainda segundo esse artigo, o ato de *dumping* é caracterizado quando o produto que é exportado entra no país importador com preço abaixo daquele praticado no seu próprio mercado doméstico, podendo dessa forma causar prejuízos à economia (agricultura e indústria) do país importador, ou então, que seja capaz de retardar o processo de crescimento e sustentação da economia local. Assim, após a verificação da queixa e da conclusão de que o país lesado está com a razão, o GATT autoriza esse país a impor sanções ao agente praticante do *dumping*.

Essas sanções, a propósito, podem se dar através da utilização de restrições quantitativas às importações ou então pelo aumento de tarifas aduaneiras.

O Artigo XII disciplina os problemas relativos ao *Balance of Payments (BOP)*. Esse dispositivo permite ao país impor restrições temporárias às importações de países terceiros em função da queda de suas reservas cambiais, isto é, diante de uma situação de deterioração do seu Balanço de Pagamentos⁸.

Quanto a questão da utilização de subsídios por parte do governo, o Artigo XVI estabelece que o seu uso é permitido desde que seja para promover o desenvolvimento econômico no sentido de fomentar a indústria nascente, além de possibilitar a administração de problemas relativos a setores industriais específicos e, também, de Balanço de Pagamentos. Entretanto, a aplicação deste instrumento perante qualquer país está condicionado à aprovação das demais partes contratantes do GATT.

O Artigo XIX diz respeito à cláusula de Salvaguarda, através da qual é possível corrigir distorções provocadas pela utilização de instrumentos de restrições ao comércio, derivadas de concessões efetuadas nas negociações dentro do próprio GATT pelas partes contratantes e que sejam capazes de causar *déficit* na Balança Comercial do país importador. Logo, naquelas situações em que o crescimento inesperado das importações possam gerar danos à determinada indústria de qualquer país signatário, elas podem ser restringidas por esse mecanismo regulador contido nesse artigo.

Em princípio, o GATT não se opõe a criação de áreas de livre comércio e/ou de união aduaneira, desde que estas não infrinjam o disposto no Artigo XXIV. Em seu parágrafo 4 fica estabelecido que as "partes contratantes reconhecem a conveniência de incrementar a liberdade comercial, através do desenvolvimento de acordos voluntários que proporcionem maior integração entre as economias dos países pertencentes a um mesmo bloco. Eles reconhecem também, que a proposta de união aduaneira ou áreas de livre comércio deve facilitar o intercâmbio comercial entre os membros pertencentes a um mesmo bloco e evitar a constituição de barreiras comerciais entre os Estados-membros desse bloco em relação a países terceiros". Ainda de acordo com o mesmo artigo, o item (a) do parágrafo 5 reitera que "com respeito às uniões aduaneiras ou um acordo provisório, que leve à formação de uma união aduaneira, as obrigações e outras regulamentações de comércio, impostas por qualquer instituição pertencente à união aduaneira ou ao bloco em formação, no que concerne ao

comércio das partes contratantes da união com países terceiros como um todo, não devem ser mais elevadas ou mais restritivas do que a incidência geral de obrigações e regulamentações de comércio, aplicáveis antes da formação da união aduaneira ou da adoção do acordo do bloco em formação".

4-A UNIÃO EUROPÉIA: SUA IMPORTÂNCIA ECONÔMICA NO COMÉRCIO MUNDIAL E SEU COMPORTAMENTO FRENTE AO GATT

A formação da CE representa um dos principais acontecimentos deste século, à medida que conceitos políticos arraigados e condutas consagradas de comércio internacional vêm sendo inexoravelmente alterados por uma nova filosofia, qual seja aquela que permite um alargamento da noção de soberania e um correspondente afrouxamento da idéia de fronteiras nacionais, tornando-as mais permeáveis ao fluxo de produtos, serviços, capitais e pessoas. Assim, a CE, dado seu pioneirismo, emerge como principal agente econômico concorrente dos EUA e Japão, pois doravante as negociações comerciais com a Comunidade são realizadas em bloco e não separadamente por país. Isto significa que a partir de agora, restrições de comércio impostas à CE, por qualquer um de seus parceiros comerciais, serão tratadas de modo equivalente por parte desta, em outras palavras, caso o Japão deixe de adquirir produtos de qualquer dos Estados-membros pertencentes à Comunidade, esta poderá desencadear mecanismos de restrições à entrada de produtos japoneses no interior de toda CE⁹. Portanto, o que balizará o comportamento comercial da Comunidade com o resto do mundo é o conceito de reciprocidade.

A CE deve ser encarada não como um fenômeno regional, mas sim mundial, uma vez que, os números relativos à população, Produto Nacional Bruto e volume de comércio, tanto interno quanto externo, são extremamente expressivos. Segundo SILVA & SJÖGREN (1991), a "unificação completa da Europa em 1992, acrescenta outra dimensão ao fluxo de comércio internacional, a dimensão pura e simples dos números. Com tanta atenção voltada para o Japão, estamos negligenciando o fato de que a Europa unificada será responsável por 20% das exportações mundiais, contra 15% dos Estados Unidos e 9% do Japão. O impacto da Comunidade Européia sobre a reciprocidade será notável: as negociações que antes eram feitas com as nações de forma isolada, subitamente, estarão reunidas dentro de

uma única máquina de consumo e comércio. O potencial defensivo e ofensivo dessa unificação vai alterar o cenário internacional".

De acordo com THE EUROPEAN (1991), a CE representa o principal importador e exportador de produtos. Em 1989, (incluindo o comércio intra-comunidade), a participação comunitária no comércio mundial de mercadorias chegou a 38%. Mesmo deixando de lado o comércio entre os próprios Estados-membros da CE, a sua participação no mercado internacional de bens continua a ser significativa, atingindo aproximadamente 20% no mesmo período em questão.

Ainda segundo THE EUROPEAN (1991), para o período de 1989, as exportações comunitárias para países terceiros chegaram a 413 bilhões de ECUs¹⁰, correspondendo a 9% do Produto Interno Bruto (PIB) da CE, enquanto no mesmo ano, suas importações do exterior representaram 447 bilhões de ECUs, ou seja, 10% de seu PIB.

A fim de realçar ainda mais a importância exercida pela CE no comércio internacional de mercadorias, segundo FOCUS GATT NEWSLETTER (1992), em 1991, os vinte e cinco¹¹ principais países exportadores totalizaram US\$2.999 bilhões, representando 84,0% das exportações mundiais (Tabela 1). Apesar de a liderança nesse período em questão pertencer aos EUA com US\$422 bilhões (12% do total), a CE colocou nove de seus doze Estados-membros entre os vinte e cinco principais exportadores mundiais. A agregação do valor das exportações desses nove países (Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Espanha e Dinamarca), em 1991, somaram US\$1.320 bilhões. Portanto, somente esses nove países foram responsáveis por cerca de 37,39% das exportações mundiais totais.

Pelo lado das importações, o quadro é praticamente o mesmo. Isoladamente, os EUA se mantiveram na liderança, tendo, em 1991, importado US\$509 bilhões (13% do total das importações mundiais). Sendo que, novamente nove países pertencentes à CE se classificaram entre os vinte e cinco principais países importadores, totalizando US\$1.385 bilhões, ou seja, 34,84% das importações mundiais totais de produtos (Tabela 2).

Em nível regional, conforme dados de WORLD (1992), em termos de valor de exportações mundiais de mercadorias com suas respectivas participações em 1991 mereceram destaque: 1) Euro-pa Ocidental com US\$1.610 bilhões (45,61%); 2) CE com US\$1.365 bilhões (38,67%); 3) Ásia com US\$885 bilhões

(25,07%); e 4) América do Norte com US\$555 bilhões (15,72%). Quanto às importações no mesmo período, em valores e participação, os resultados foram os seguintes: 1) Europa Ocidental com US\$1.705 bilhões (46,58%); 2) CE com US\$1.450 bilhões (39,62%); 3) Ásia com US\$825 bilhões (22,54%); e 4) América do Norte com US\$635 bilhões (17,35%) (Tabela 3).

Atualmente, a CE é composta por doze Estados-membros¹², abrangendo um mercado consumidor de cerca de 337 milhões de habitantes que na sua maioria possuem elevado nível de renda e consumo.

De forma resumida, dois são os pilares básicos de sustentação da CE: a) mercado único sem fronteiras, o qual possibilita a livre circulação de mercadorias, serviços, capitais e pessoas no interior das suas fronteiras e b) a PCC, a qual objetiva proporcionar a união aduaneira entre seus Estados-membros, através da eliminação dos direitos aduaneiros e também da redução de restrições quantitativas ao comércio entre eles, além de formular e harmonizar a pauta aduaneira da Comunidade em relação ao seu comércio com os países de fora da Comunidade.

Quanto às políticas internas da CE, merece destaque a sua PAC¹³. A importância da PAC, decorre do fato de a mesma constituir-se num dos elementos fundamentais na construção da unificação européia, transformando a CE de importadora líquida de alimentos em grande exportadora. De maneira sintética, os principais instrumentos de política econômica da PAC

são: a) preços mínimos de garantia; b) organização comum de mercado para aqueles produtos considerados prioritários; c) restrição de mercado interno para produtos provenientes de países fora da CE, com a aplicação de direitos niveladores de fronteira, ou seja, a Comunidade implementa uma política agrícola que visa fundamentalmente defender a sua produção interna; e d) subsidia suas exportações agrícolas através da aplicação de medidas compensatórias.

Em relação à PCC, de acordo com THORSTENSEN (1990), o comércio internacional da CE abrange três pontos principais: a) a criação de uma Pauta Aduaneira Comum, através da aplicação de direitos de importação na fronteira dos Estados-membros da CE em relação aos demais países; b) aplicação de uma série de instrumentos de política comercial, tais como: 1) a fixação de quotas para importação por parte da CE, 2) preferências pautais para determinados produtos e/ou regiões exportadoras, 3) uso de regras de origem¹⁴, 4) medidas visando conter o *dumping* e os subsídios, 5) utilização de cláusulas de salvaguardas e 6) acordos de restrição voluntária de exportação para a CE; e c) Acordos Preferenciais de Comércio também denominados de Preferência Comunitária, o qual concede tratamento diferenciado para aqueles países e/ou regiões que são considerados prioritários para a CE¹⁵.

Os dois principais instrumentos utilizados pela CE no âmbito do comércio internacional são os

TABELA 1 - Principais Países Exportadores no Comércio Mundial, 1991

País	Colocação		Valor (em US\$ bilhões)	Participação (em %)
	1990	1991		
EUA	2	1	422	12,0
Alemanha	1	2	403	11,4
Japão	3	3	315	8,9
França	4	4	217	6,1
Reino Unido	5	5	185	5,3
Itália	6	6	169	4,8
Holanda	7	7	133	3,8
Canadá	8	8	129	3,7
Bélgica/Luxemburgo	9	9	117	3,3
Hong Kong ¹	11	10	98	2,8

URSS ²	10	11	78	2,2
Taiwan	12	12	76	2,2
China	15	13	72	2,0
Coréia do Sul	13	14	72	2,0
Suíça	14	15	62	1,7
Espanha	17	16	60	1,7
Singapura ³	18	17	59	1,7
Suécia	16	18	55	1,6
Arábia Saudita	19	19	49	1,4
México ⁴	21	20	42	1,2
Austria	20	21	41	1,2
Austrália	22	22	41	1,2
Dinamarca	23	23	36	1,0
Malásia	26	24	35	1,0
Noruega	24	25	34	0,9
Total			2999	84,0
Total Mundial			3530	100,0

¹Incluem-se reexportações. Em 1991, elas somaram US\$69 bilhões.

²Devido a dificuldades de avaliação, representa uma aproximação.

³Incluem-se reexportações. Em 1991, elas somaram US\$21 bilhões.

⁴Incluem-se estimativas de fluxo comercial através de zonas de processamento.

Fonte: FOCUS GATT NEWSLETTER, 1992.

TABELA 2 - Principais Países Importadores no Comércio Mundial, 1991

País	Colocação		Valor (em US\$ bilhões)	Participação (em %)
	1990	1991		
EUA	1	1	509	13,9
Alemanha	2	2	390	10,7
Japão	3	3	236	6,5
França	4	4	232	6,4
Reino Unido	5	5	210	5,7
Itália	6	6	183	5,0
Canadá	7	7	124	3,4

Holanda	8	8	124	3,4
Bélgica/Luxemburgo	10	9	120	3,3
Hong Kong ¹	12	10	100	2,7
Espanha	11	11	93	2,6
Coréia do Sul	13	12	82	2,2
URSS ²	9	13	70	1,9
Suíça	15	14	66	1,8
Singapura	14	15	66	1,8
China	18	16	64	1,8
Taiwan	16	17	63	1,7
Austria	19	18	51	1,4
México ³	21	19	50	1,4
Suécia	17	20	50	1,4
Austrália	20	21	42	1,2
Tailândia	22	22	38	1,0
Malásia	24	23	38	1,0
Dinamarca	23	24	33	0,9
Arábia Saudita	28	25	30	0,8
Total			3.064	83,8
Total Mundial			3.660	100,0

¹Incluem substanciais importações para reexportação.

²Devido a dificuldades de avaliação, representa uma aproximação.

³Incluem estimativas de fluxo comercial através de zonas de processamento.

Fonte: FOCUS GATT NEWSLETTER, 1992.

TABELA 3 - Valor do Comércio Mundial de Produtos por Região, 1991

Regiões	Valor das exportações (em US\$ bilhões)	Participação do valor das exportações (em %)	Valor das importações (em US\$ bilhões)	Participação do valor das importações (em %)
América do Norte	555	15,72	635	17,35
América Latina	140	3,97	145	3,96
Europa Ocidental	1.610	45,61	1.705	46,58
CE	1.365	38,67	1.450	39,62
EFTA	215	6,09	215	5,87
URSS e Ásia Central ¹	130	3,68	135	3,69

URSS ¹	80	2,27	70	1,91
África	90	2,55	90	2,46
Oriente Médio	120	3,40	120	3,28
Ásia	885	25,07	825	22,54
Japão	315	8,92	235	6,42
Tigres Asiáticos ²	370	10,48	385	10,52
China	70	1,98	65	1,78
Total Mundial	3.530		3.660	

¹Estimativa.

²Incluem Hong Kong, Coréia do Sul, Malásia, Singapura, Taiwan, Tailândia.

Fonte: WORLD TRADE in 1991: trends, issues and policies, 1992.

denominados direitos niveladores e restituições às exportações¹⁶. Os direitos niveladores se aplicam no caso de importação de produtos agrícolas e industriais, no sentido de incrementar as restrições à entrada desses produtos no mercado da CE. Logo, quando os produtos estrangeiros estão mais baratos que os produtos comunitários, os primeiros são taxados até que os preços de ambos sejam equalizados, discriminando os produtos dos demais países, reduzindo dessa forma a competitividade destes. Em outras palavras, para que "haja preferência comunitária a um dado nível de preços dentro da CEE, é necessário que, em cada ponto de importação possível (na prática, a maioria das vezes um porto), o preço do produto importado, após o pagamento do direito de entrada, seja superior ao preço no interior da CEE (suportado pela PAC). Na prática, este último é igual ao preço de intervenção da PAC aumentado dos fretes de transporte desde a zona mais afastada que tenha excedentes no porto em causa" (BERGMANN & BAUDIN, 1989)¹⁷. Um exemplo de como funciona o mecanismo de direitos niveladores¹⁸ dentro da CE para o caso do trigo, pode ser visualizado (Figura 1). O trigo importado normalmente chega na fronteira da CE com preço CIF, isto é incluindo seguro e frete, menor do que o preço do trigo produzido dentro da própria CE. Dado que o preço do trigo produzido pela CE está sujeito ao preço de intervenção, o qual está acima do preço praticado no mercado internacional, a Comunidade aplica uma tarifa variável (direitos niveladores) sobre o trigo importado de tal forma a equiparar preço desse último ao preço do trigo produzido internamente.

Uma vez que o trigo importado esteja em território da Comunidade, é necessário arcar com os

custos de descarga e transporte, para que este efetivamente chegue até o consumidor final. O diferencial entre os preços de intervenção e indicativo dependerá da distância e do tipo de transporte entre o ponto de

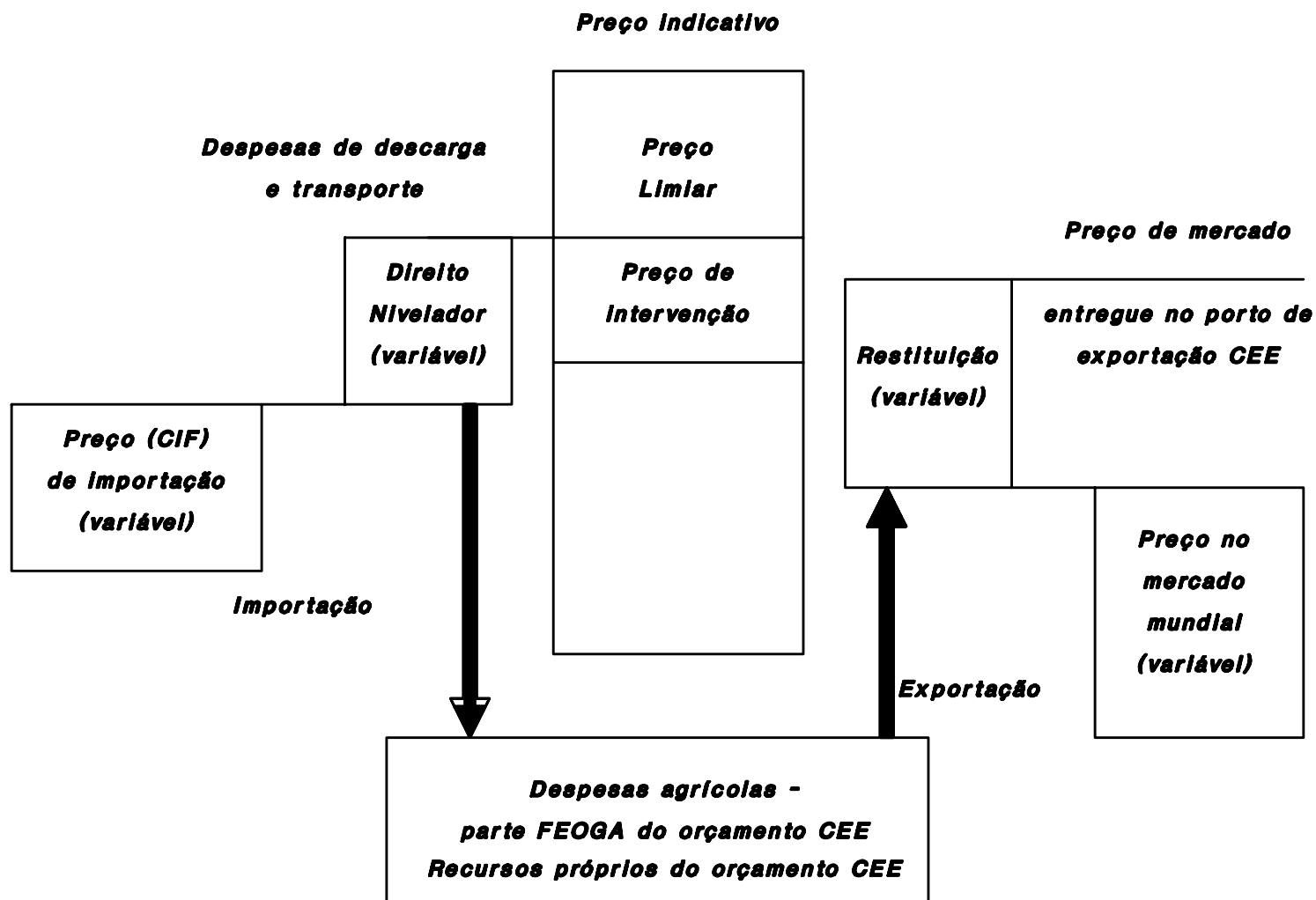


FIGURA 1 - O Mecanismo dos Direitos Niveladores e das Restituições para o Trigo.

Fonte: COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA, 1989.

desembarque do trigo importado até o seu ponto de destino, o qual denomina-se preço limiar. A aplicação dos preços limiar e indicativo visam equiparar o preço do trigo importado com o da CE, evitando que este último perca competitividade.

O mecanismo de direitos niveladores é nitidamente discriminatório ao determinar uma escala preferencial do comércio externo da CE com países terceiros, ferindo dessa forma o mais importante artigo do GATT, qual seja, o Artigo I relativo ao Tratamento Geral da Nação mais Favorecida. Dado que esse artigo preceitua que quando um país pertencente ao GATT conceder algum tipo de privilégio a outro país signatário do acordo, esse mesmo benefício obrigatoriamente terá que ser estendido às demais partes contratantes, fato esse que não ocorre efetivamente nas relações comerciais da CE com o resto do mundo. Diante dessa situação contraditória fica a seguinte questão: como a CE consegue implementar o uso dos direitos niveladores, se os mesmos afrontam as regras estabelecidas no GATT?

Basicamente, a fim de que os direitos niveladores fossem "aceitos" por alguns países, a CE se utiliza do instrumental denominado de preferência comunitária, ou seja, a Comunidade celebra uma série de acordos bilaterais (os quais são consolidados no GATT) com os países considerados prioritários para os interesses da CE (entre os privilegiados têm-se: Países do Norte da África, do Oriente Médio, os Países da África, Caribe e Pacífico (ACPs)). O seu funcionamento é simples, enquanto a CE sobretaxa alguns produtos, ao mesmo tempo a Comunidade reduz, ou até mesmo isenta outros produtos de taxaço, evitando assim, que os países contidos na preferência comunitária entrem em conflito com a CE no GATT. Portanto, uma vez que a CE dá tratamento diferenciado entre os países pertencentes ao GATT, através da aplicação dos direitos niveladores, isto implica que a Comunidade entra em choque com o artigo I atinente ao Tratamento Geral à Nação mais Favorecida, pois discrimina os países desenvolvidos e vários países em desenvolvimento, prejudicando dessa forma o fluxo de comércio internacional.

Visando reforçar os argumentos utilizados anteriormente, quanto a questão relativa ao uso do instrumental dos direitos niveladores pela CE nas suas relações comerciais com países terceiros e sua antijuridicidade contratual junto ao GATT, pretende-se enfocar esse tema de forma mais detalhada a seguir.

Conforme MARQUES (1988), a fim de que fosse aceita como uma união aduaneira pelos países signatários do GATT, "a CEE ofereceu na Rodada Dillon

grandes compensações aos Estados Unidos, para que sua política de direitos fiscais compensatórios agrícolas fosse reconhecida. Nesse sentido, os Estados Unidos obtiveram a entrada na CEE de grãos e tortas oleaginosas em regime de franquia absoluta, isto é, os direitos aduaneiros são declarados nulos (não há tarifas de importação) sobre as importações de grãos e farelos de soja".

Sendo assim, o que se pode inferir a partir da colocação de MARQUES (1988) é que, para que não houvesse conflito no âmbito do GATT, foi celebrado um acordo bilateral entre EUA e CE, o qual consolidou junto ao GATT as tarifas relativas aos produtos citados pelo autor (grãos e farelos de soja), enquanto que os demais produtos permaneceram fora desse acordo. A partir dessa situação, percebem-se dois pontos importantes: 1) dado que as tarifas para grãos e farelo de soja estão consolidadas no GATT, isto é, fixas, a CE somente pode alterá-las se fizer algum tipo de concessão aos EUA, pois caso contrário, estes podem questionar esse procedimento da CE junto ao GATT e, posteriormente, exigir medidas compensatórias e 2) em função dos demais produtos não estarem consolidados no GATT, isso implica que os mesmos estão fora das regras que norteiam o GATT, sendo assim o mesmo não pode agir contra a CE, logo, o GATT "tolera" a utilização dos direitos niveladores¹⁹. Continuando com o raciocínio, a razão pura e simples do porquê a ação do GATT é limitada, decorre do fato deste ser um acordo internacional e como tal não tem o caráter de um tribunal, ou seja, suas decisões não promanam de juízes naturais²⁰, cujas sentenças vinculam automaticamente as partes envolvidas na lide, mas sim, baseiam-se em sentenças proferidas por comitês de arbitragem instalados a pedido da parte contratante queixosa²¹. Nas palavras de THORSTENSEN (1993), apesar "de não ter a força de um Tribunal, o GATT mantém forte pressão sobre as partes envolvidas para que o conflito seja negociado ou que uma ou outra parte volte a respeitar as regras do GATT, se houve infração"²².

Ainda, com relação à questão do porquê os direitos niveladores são "tolerados" pelo GATT, BERGMANN & BAUDIN (1989) realçam que a utilização do mecanismo dos *prélèvements*²³ variáveis é útil em função de seu caráter restritivo, ao impedir que produtos importados mais baratos possam competir no próprio mercado comunitário com os similares produzidos pela CE e que estejam sob o manto dos preços de intervenção, impedindo, dessa forma, a saturação da capacidade física (estocagem) e financeira dos organismos comunitários. Em função deste fato é que o GATT "aceitou" (não sem dificuldades e discussões sobre

os preços) o uso do instrumental dos *prélèvements* variáveis, especificamente no caso de produtos protegidos pelos preços de intervenção, evitando, dessa forma, que o orçamento comunitário fosse ameaçado²⁴.

Ainda, segundo esses dois autores, o "conjunto complexo de direitos alfandegários - ou de direitos nulos - é 'consolidado' no âmbito dos acordos do GATT, isto é, não pode ser alterado sem a aprovação de compensações aos países que ficariam lesados com essas mudanças. Como é óbvio, os produtos com *prélèvements* variáveis (que correspondem a 15% das importações agrícolas da CEE) não são consolidados em face da própria natureza da sua proteção. Mas a CEE 'pagou' o direito a essa liberdade na proteção sob a forma de concessões".

De acordo com THORSTENSEN (1993), o "comércio externo na área agrícola é parte integrante da PAC e surge como consequência dos objetivos por ela estabelecidos. O instrumento mais importante de defesa do setor são os direitos niveladores agrícolas. O sistema de direitos niveladores variáveis foi negociado no GATT desde o início da PAC (começo dos anos 60).

Além das tarifas consolidadas no âmbito do GATT, a CE negociou a aplicação de direitos niveladores, que são variáveis conforme as flutuações dos preços no mercado internacional. Tais direitos são aplicados sobre produtos com tarifa nula ou acumulados com tarifas positivas quando necessário e não foram consolidados em nível do GATT".

Continuando o raciocínio, THORSTENSEN (1993) afirma que em "troca da consolidação das tarifas em nível pouco elevado e mesmo em nível zero para óleos e farelos e certas frutas e vegetais, a CE negociou com o GATT em 1961 a liberdade de determinar o nível de suporte e proteção para alguns produtos agrícolas". Ainda segundo essa autora, as tarifas praticadas pela CE em relação ao setor agrícola e de alimentos estão contidas em patamares que oscilam entre 0% e 30,0%, sendo que a maioria dos produtos estão englobados pelos direitos niveladores. Sendo assim, diante do fato de EUA e CE, dois dos principais personagens do comércio mundial de produtos agrícolas, assumirem posições completamente antagônicas no que se refere à questão da agricultura, conduziu-se à exclusão desse setor da normatização instituída pelo GATT²⁵.

Outro mecanismo utilizado pela CE nas suas relações comerciais externas diz respeito às restituições às exportações, as quais são, na verdade, uma forma de subsídio. Pelo que está delineado no Artigo XVI do GATT, os subsídios são tratados em caráter geral, não definindo-os de maneira explícita, porém, deixa claro que

a prática de subsídio não é proibida em princípio. Isto quer dizer que, dentro de certos limites e condições, é permitida a utilização de subsídios pelos países, ou seja, quando qualquer parte contratante garantir subsídio em quaisquer de suas formas, seja através de suporte de renda ou de preço que aumentam direta ou indiretamente as exportações, ou então, que restrinja as importações para o interior de seu território, este país deverá notificar por escrito as demais partes contratantes estabelecendo a extensão e a natureza dos subsídios, a quantidade de produtos afetados, bem como as circunstâncias para utilização desse subsídio se necessário. Portanto, a utilização de subsídios por qualquer país somente será aceita após aprovação das demais partes contratantes no GATT.

BERGMANN & BAUDIN (1989) afirmam que um "mecanismo essencial da PAC é o pagamento, aos exportadores de produtos básicos que lhe são submetidos (e com *prélèvements* variáveis), de subsídios, denominados 'restituições', destinados a reconduzir os preços dos produtos da CEE aos níveis competitivos nos mercados mundiais".

Ainda de acordo com esses autores, as "exportações de cereais e do açúcar a preços inferiores aos preços internos - isto é, o *dumping* - comprometem as vendas desses gêneros nos países concorrentes de uma forma que não pode conduzir senão a guerras de preços e a promessas redobradas de subvenções.

A exportação baseada em restituição é criticada, com justa razão, pelos países exportadores tradicionais. Contrapõem que as participações no mercado deveriam ser determinadas em face da eficácia na produção, e não pela eficácia na obtenção dos subsídios. Assim, afirmam os agricultores americanos, 'nós sentimo-nos em condições de concorrer com os agricultores europeus mas não com o tesouro comunitário!'

Quanto ao *dumping* praticado pela CE no que se refere ao pagamento de restituições às exportações, THORSTENSEN (1993) afirma que a "CE, como signatária do GATT, tem suas legislações baseadas no Artigo VI e nos Códigos *anti-dumping* e anti-subsídios negociados na Rodada de Tóquio. O que diferencia a CE é a prática e a sua forma de atuar sobre o tema. Para países ou regiões para os quais a CE negociou acordos preferenciais de comércio, como EFTA e Países Mediterrânicos existem cláusulas de consulta e troca de informações antes da imposição de medidas definitivas, o que dá espaço para negociações, o que não existe para com demais países". No entanto, deve-se observar que os

países signatários do GATT vêm adequando suas respectivas legislações referentes ao *anti-dumping* e anti-subsídios, em função do que ficou estabelecido na Rodada Uruguai.

Ainda, de acordo com THORSTENSEN (1993), durante muitos anos, o tema agricultura foi o responsável pelo impasse na Rodada Uruguai. Por falta de consenso entre os seus participantes, três tópicos permaneceram pendentes nas diversas negociações, a saber: 1) redução dos subsídios internos e às exportações; 2) concessões de prazos mais dilatados para os países em desenvolvimento, em relação aos desenvolvidos, no que se refere à equalização das tarifas alfandegárias para os produtos agrícolas e 3) a transformação das barreiras não tarifárias, como direitos niveladores (*prélèvements*), em tarifas equivalentes²⁶.

Portanto, dado seu considerável peso econômico no cenário do comércio internacional, observa-se que a CE desenvolveu ao longo de sua trajetória um poderoso arsenal de instrumentos visando não somente proteger o seu mercado interno, bem como promover suas exportações, sem entretanto, entrar em um conflito generalizado, dentro do GATT, com seus parceiros comerciais.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dessa exposição, percebe-se que pelo que está determinado no texto do GATT, a utilização de direitos niveladores entra em choque com o artigo I (Tratamento Geral à Nação mais Favorecida), uma vez que esse mecanismo é claramente discriminatório. A fim de contornar esse artigo diversas partes contratantes, dentre as quais a própria UE, se utilizam do expediente de celebração de acordos bilaterais (os quais são consolidados no GATT), ou seja, através desses acordos as partes "aceitam" o uso de dispositivo de direitos niveladores. Isto acontece porque o GATT somente pode ser acionado quando um país se julga prejudicado pelas ações de outros países.

Conforme THORSTENSEN (1993), as regras de origem, direitos niveladores agrícolas, acordos de restrição voluntária (VRA), aquisições públicas e subsídios encontravam-se fora das regras do GATT, voltando a ser negociados na Rodada Uruguai. Ainda segundo essa autora, a fim de atenuar os efeitos protecionistas proporcionados pelos direitos niveladores, a idéia que predominou no interior da Rodada Uruguai foi de transformá-los em tarifas equivalentes (*tariffication*), as quais seriam posteriormente reduzidas

ao longo dos próximos anos. Pelo que se depreende dos documentos conclusivos da Rodada Uruguai, a eliminação de medidas de proteção não tarifárias, objetivando facilitar o acesso ao mercado, levará em conta o estágio de maturidade econômica de cada país signatário do GATT, sendo que sua aplicação será gradativa e obedecerá a prazos diferenciados. Segundo SUCCESS! (1993), "as medidas de fronteira de caráter não tarifário, serão substituídas por tarifas que proporcionem o mesmo nível de proteção. As tarifas resultantes do processo de 'tarificação', bem como as tarifas incidentes sobre produtos agrícolas, serão em média reduzidas em cerca de 36% no caso de países desenvolvidos e 24% para os países em desenvolvimento. Essas reduções tarifárias serão implementadas no decorrer dos próximos seis anos, quando se tratar de países desenvolvidos, e dez anos no caso de países em desenvolvimento. Os países menos desenvolvidos não necessitam reduzir suas tarifas".

Quanto a questão relativa aos subsídios para exportações, deve ficar claro, que a sua prática não fere o Artigo XVI do GATT que trata sobre esse tema, desde que a sua aplicação se restrinja àqueles casos previstos por esse artigo, isto é, as partes contratantes através de seus respectivos governos, podem utilizar mecanismos de subsídios, somente para fomentar a expansão de determinados setores industriais considerados prioritários para o processo de desenvolvimento econômico desses países. Contudo, tal dispositivo somente pode ser utilizado mediante aprovação das demais partes contratantes junto ao GATT.

Especificamente no que se refere ao subsídio para exportação de produtos primários, a Seção B do Artigo XVI estabelece que o seu uso pelas partes contratantes somente é permitido, desde que seja para manter a sua participação no mercado mundial desses produtos. Sendo assim, naqueles casos em que os países se utilizam do artifício de

subsídios, visando elevar a sua parcela no mercado internacional, os mesmos estão sujeitos a possíveis sanções através do GATT, desde que algum país se manifeste junto a este último, pois caso contrário o GATT não tem meios de aplicar medidas de retaliação em relação aos países infratores.

Nas discussões envolvendo os subsídios para exportações na Rodada Uruguai ficou acertado que, no caso dos países desenvolvidos, esses valores seriam

reduzidos em aproximadamente 36% do nível praticado no período base 1986-90, ao longo dos seis anos subsequentes à data de sua entrada em vigor. Para os países em desenvolvimento, aplicar-se-iam reduções em torno de 33%, tendo-se como base o mesmo período citado acima e carência de dez anos, enquanto para os países menos desenvolvidos, não haveria necessidade de se aplicar redutores sobre seus respectivos níveis de subsídios agrícolas.

NOTAS

¹É necessário frisar que após 1992 com a implementação do mercado único a antiga denominação de Comunidade Européia (CE) foi substituída por União Européia (UE). Entretanto, dado que a maioria dos trabalhos consultados ainda utiliza a denominação de CE, essa sigla continuará a ser usada ao longo deste artigo. Recebido em 20/02/95. Liberado para publicação em 31/03/95.

²Conforme se depreende do texto de HACKBART (1994), com a conclusão da Rodada Uruguai ficou estabelecido que seria criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), em substituição ao Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). A OMC tornar-se-ia o organismo responsável pelo monitoramento e condução de todos os acordos e compromissos internacionais firmados a partir de janeiro de 1995.

³Economista, MS, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

⁴Engenheiro Agrônomo, Assistente Técnico de Pesquisa Científica e Tecnológica do Instituto de Economia Agrícola.

⁵Dentro do GATT o termo Partes Contratantes é utilizado como sinônimo de países signatários do acordo.

⁶Os países pertencentes ao *NAFTA* são: Estados Unidos, Canadá e México.

⁷Cronologicamente, desde a criação do GATT em 1947, foram realizadas oito rodadas de negociações, quais sejam: Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950-51), Genebra (1955-56), Dillon (1960-61), Kennedy (1964-67), Tóquio (1973-79) e, finalmente, a Rodada Uruguai (1990-94).

⁸De acordo com SIMONSEN & CYSNE (1989), o balanço de pagamentos é composto por dois grandes grupos. O primeiro deles é o de transações correntes, o qual engloba a movimentação de mercadorias e serviços, sendo que esse último inclui os serviços de remuneração de capitais sob a forma de juros e dividendos. O segundo grupo contém os movimentos de capitais, os quais envolvem os deslocamentos de moeda, crédito e títulos relacionados a investimentos.

⁹Apesar de os EUA serem o principal parceiro comercial da CE, tendo, segundo informações de THE EUROPEAN (1991), representado cerca de 19% em termos de exportações e importações de mercadorias em 1989, deve-se destacar que o relacionamento entre CE e EUA na década de 80 praticamente estagnou, sendo que novos parceiros emergiram nesse período. Entre eles, pode-se destacar o Japão, o qual alcançou o patamar de 10% nas importações totais exteriores da CE e 5% do total das exportações da Comunidade em 1989. Outros parceiros comerciais importantes para a CE são os países pertencentes ao *European Free Trade Association (EFTA)*, os quais também em 1989 contribuíram com 25% das importações de países de fora da Comunidade e 1/3 das exportações exteriores da CE. O bloco do EFTA é composto por seis países: Áustria, Suíça, Suécia, Noruega, Finlândia e Islândia.

¹⁰1 ECU equivale a aproximadamente US\$1,17. Conforme MOREAU (1989), o "valor do ECU deverá ser calculado diariamente, adicionando às moedas dos países membros signatários um coeficiente de ponderação que tenha em conta simultaneamente a importância relativa do P.N.B. e do comércio externo de cada um dos Estados membros". Ainda segundo esse mesmo autor, o marco alemão corresponde a 32,0% do valor do ECU, enquanto que o franco francês participa com 19,0%, a libra inglesa com 15,0%, a lira italiana com 10,2%, o florim holandês com 10,1%, o franco belga com 8,5%, a coroa dinamarquesa com 2,7%, a libra irlandesa com 1,2% e o dracma grego com 1,3%.

¹¹Atualmente 104 países são signatários do *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*, sendo que a CE aderiu ao GATT em 1963.

¹²A Comunidade Econômica Européia (CEE) surgiu em 1957 com a adesão ao Tratado de Roma pelos seus seis membros fundadores, quais sejam: Alemanha, França, Itália, Bélgica, Holanda e Luxemburgo. Posteriormente, a CE sofreu processo de alargamento em 1973, com a inclusão da Inglaterra, Irlanda e Dinamarca; em 1981 com a filiação da Grécia e finalmente em 1985 com a entrada de Portugal e Espanha. Conforme SOUTHEY (1995), dentre as metas estabelecidas pela UE para o início do próximo século está o englobamento dos países do centro-leste europeu, quais sejam: Polônia, República Tcheca, Eslováquia, Hungria, Bulgária e Romênia.

¹³Os principais objetivos a serem alcançados pela implementação da PAC estão contidos no artigo 39 do Tratado de Roma, quais sejam: a) elevar a produtividade do setor agrícola fomentando seu progresso tecnológico; b) assegurar o desenvolvimento racional da produção da agricultura via utilização ótima dos fatores de produção, especialmente da mão-de-obra, possibilitando, dessa forma, melhores condições de vida para a população rural; c) estabilizar mercados; e d) garantir o abastecimento de alimentos ao mercado consumidor com a formação de estoques reguladores (INTEUROPA, 1987).

¹⁴A utilização do dispositivo de regras de origem por parte da CE visa impedir que países terceiros tenham acesso para seus produtos no mercado comunitário através da prática da circunvenção (*circunvention*). A circunvenção ou desvio de tráfego foi o expediente encontrado pelos parceiros comerciais da CE, a fim de contornarem as medidas disciplinadoras impostas por essa última, no que concerne ao acesso de produtos estrangeiros com tarifas (privilegiadas ou não) ao seu mercado doméstico. Um exemplo significativo de como funciona o desvio de tráfego envolveu a exportação de carros japoneses, os quais tinham suas peças e componentes produzidos em território japonês, sendo que, posteriormente, os mesmos eram exportados para a Suécia, onde efetuava-se a montagem final dos carros. Dado que a Suécia faz parte do EFTA, isto implica que produtos originários desse país entrem no mercado comunitário com tarifas preferenciais, em função do EFTA estar englobado no Sistema Geral de Preferências (SGP) da CE. Como consequência dessa situação, os carros japoneses conquistaram expressiva parcela do mercado de veículos automotores da CE, prejudicando dessa forma a indústria automotiva local. Apesar de não ser considerada uma medida tradicional de política comercial, a aplicação desse instrumento foi a única maneira encontrada para controlar de forma efetiva a entrada de produtos de outros países no mercado da CE. Conforme assinalado por THORSTENSEN (1993), as regras de origem "não fazem parte dos códigos assinados na Rodada de Tóquio e assim cada país determina os termos de sua legislação, o que pode dar margem a medidas discriminatórias".

¹⁵Esses privilégios podem ocorrer na forma de concessões tarifárias ou então através de projetos de cooperação econômica e/ou tecnológica.

¹⁶O organismo responsável pela administração e alocação dos recursos utilizados em relação aos direitos niveladores e restituições às exportações é o Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA), o qual está dividido em dois segmentos. O primeiro deles é a seção Garantia a qual engloba a Política Comum de Preços que é a responsável pela fixação dos preços dos produtos agrícolas para produtor. Enquanto a seção Orientação responde pela assistência técnica prestada junto aos agricultores, sendo seu principal objetivo possibilitar a elevação da produtividade do setor. Quanto a origem dos recursos do FEOGA, tem-se que o seu "sistema de autofinanciamento foi implementado de forma progressiva, com a Comunidade recebendo parte cada vez maior das receitas aduaneiras e dos direitos niveladores agrícolas arrecadados pelos Estados membros. Pelo acordo estabelecido em 07/02/1970, a Comunidade receberia a totalidade dos direitos niveladores agrícolas em 1971. A partir de 1975, o orçamento comunitário foi incrementado para além dos direitos niveladores agrícolas, sendo adicionada, a partir de então, a totalidade dos direitos aduaneiros, além da criação de um imposto comunitário, o qual não deve exceder a 1% das receitas do Imposto de Valor Adicionado tributado pelos Estados membros" (MARGARIDO; FREITAS FILHO; BIRAL, 1992b).

¹⁷Matematicamente, se P_{im} for o preço de importação CIF, DE o direito de entrada na CE, enquanto que T_i é o custo de transporte desde o ponto de origem (i) até o destino final do produto comunitário e P_s o preço de intervenção aplicado sobre o produto produzido pela CE, tem-se que: $P_s + T_i < P_{im} + DE$, ou seja, o preço do produto da CE embarcado em determinado porto tem que ser menor que o preço do produto semelhante que chega ao mercado comunitário via importação de países terceiros, pois caso contrário a CE eleva DE até o ponto em que o preço final do produto comunitário fique menor e/ou igual ao preço do produto importado, reduzindo assim a competitividade desse último no mercado interno da CE.

¹⁸O mecanismo de direitos niveladores contém diversos tipos de preços, os quais são aplicados em função de cada tipo específico de produto. De forma resumida os principais preços comunitários são: 1) Preço Indicativo é o preço que a organização comum de mercado visa assegurar aos produtores, sendo que esse tipo de preço abrange os seguintes produtos: cereais, açúcar, leite, azeite de oliveira, colza e girassol; 2) Preço Limiar, o qual é estabelecido a partir do preço final de venda do produto importado pela CE, levando-se em consideração os encargos com transporte e tendo-se como referência o preço indicativo. A possível diferença entre o preço limiar e o preço praticado no mercado internacional é eliminada através da aplicação de uma tarifa compensatória variável (*prêlevement*). Os produtos sujeitos ao preço limiar são: cereais, açúcar, laticínios e azeite de oliveira; e 3) Preço de Intervenção, cujos organismos comunitários são obrigados a adquirir os produtos comunitários. Esse tipo de preço refere-se aos seguintes produtos: cereais, açúcar, manteiga, leite em pó, certos queijos italianos, azeite de oliveira, colza, girassol, carnes bovina e suína e tabaco.

¹⁹O que MARQUES (1988) denomina de direito fiscal compensatório é mais conhecido como direitos niveladores.

²⁰Juiz natural é aquele órgão investido de jurisdição pelo Estado, sendo este necessariamente constituído antes da ocorrência do fato

(CINTRA; GRINOVER; DINAMARCO, 1993).

²¹Nesse ponto pode-se identificar duas características importantes que permeiam as relações entre GATT (na qualidade de Acordo Internacional) e partes contratantes. A primeira diz respeito ao princípio da disponibilidade, que é a possibilidade de se apresentar ou não a pretensão reparatória junto ao GATT, ficando os direitos subjetivos ao poder dispositivo do interessado. A segunda refere-se à característica de inércia do GATT frente aos fatos comerciais entre os países signatários, ou seja, é necessário que a parte lesada provoque a atividade arbitral do GATT. Seria absolutamente prescindível a sua intervenção em toda e qualquer irregularidade frente ao Acordo Geral, de tal sorte que, em muitos casos, viesse a fomentar conflitos e discórdias, lançando desavenças onde elas não existiam anteriormente.

²²Um caso bastante eloquente, que reforça as afirmações da autora, foi o que envolveu os EUA e os países exportadores de fumo (dentre eles o Brasil como principal fornecedor). O GATT, através dos resultados da instauração de um painel (comitê de arbitragem), determinou que os EUA revogassem legislação aprovada em agosto de 1993, limitando em 25,0% o uso de tabaco importado na fabricação de cigarros norte-americanos (TACHINARDI, 1995).

²³Nota dos autores: *prélèvements* é o vocábulo francês equivalente a Direitos Niveladores.

²⁴Dado que no decorrer dos anos 80 a produção agrícola da CE excedeu em muito a sua própria capacidade de consumo, isso ocasionou custos cada vez maiores para a Comunidade, não somente para comprar, armazenar, como também para recolocar parte desse excedente a preços inferiores aos de mercado, isso comprometeu de maneira significativa o orçamento comunitário. "Na sua grande maioria, a ação do FEOGA recai sobre as despesas de garantia agrícola. Em 1987, estas reclamaram cerca de 96% dos fundos do FEOGA. Destes, a maior fatia recai novamente sobre as medidas para a regularização dos mercados agrícolas na Comunidade. As diferentes medidas de intervenção (por exemplo, a compra e armazenagem de excedentes agrícolas para estabilização dos preços, as ajudas ao produtor, à transformação e à armazenagem) representaram, em 1987, perto de 60% do conjunto das despesas de garantia contabilizadas. As restituições, ou seja, as medidas com vistas a apoiar a exportação dos produtos agrícolas para países terceiros, custaram cerca de 40%"(COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA, 1989).

²⁵Deve-se observar que durante muito tempo o tema agricultura ficou excluído das negociações do GATT, pois praticamente não havia concorrência no comércio internacional de produtos agrícolas, o qual era dominado pelos Estados Unidos. Nas palavras de MARGARIDO; FREITAS FILHO; BIRAL (1992a), até meados da década de 60, os EUA ocupavam posição dominante no comércio internacional de produtos agrícolas, enquanto a Europa se caracterizava por ser deficiente na produção de alimentos, tornando-a, assim, extremamente dependente das importações desses produtos, em especial dos EUA. O sucesso obtido com a implementação da PAC por parte da CEE nas décadas seguintes mudou radicalmente esse cenário, pois restringiu fortemente a entrada de produtos agrícolas norte-americanos para seu principal mercado consumidor, ocasionando dessa forma o acúmulo de gigantescos estoques nos EUA". Outro fator que contribuiu para intensificar o conflito de interesses dos participantes do mercado internacional foi a entrada de novos concorrentes tais como China e Índia, os quais passaram de importadores para exportadores líquidos de produtos agrícolas. Essa situação conduziu a um excesso de oferta desses produtos no mercado internacional e conseqüentemente a uma acentuada queda de seus preços. Conforme COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA (1989), em função "dos elevados excedentes, a luta pelos mercados de escoamento intensificou-se: os preços no mercado mundial caíram, tendo atingido em 1987 um nível histórico muito baixo. Esta situação fez avolumar grandes tensões entre os grandes exportadores agrícolas; essas tensões envenenaram o clima reinante na política comercial, sobretudo entre a Comunidade e os Estados Unidos, mas também a Nova Zelândia, Canadá e Austrália".

²⁶Aspectos sobre o que foi acordado na Rodada Uruguai, envolvendo os temas citados, são analisados com maiores detalhes na última seção do presente estudo.

LITERATURA CITADA

BERGMANN, Denis & BAUDIN, Pierre. **Políticas do futuro para a Europa Agrícola**. Portugal, Publicações Europa-América, 1989.

CINTRA, Antônio C. A.; GRINOVER, Ada P.; DINAMARCO, Cândido R. **Teoria geral do processo**. 9.ed. São Paulo, Malheiros, 1993.

COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA. **Uma política agrícola comum para os anos noventa**. Luxemburgo, CEE, 1989. 96p.

FOCUS GATT NEWSLETTER. Geneva, GATT, Apr. 1992. p.1-4.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE. **Text of General Agreement**. Geneva, GATT,

1986. 79p.

HACKBART, Rolf. **Acordo sobre agricultura:** parecer. Brasília, Câmara dos Deputados, 1994. - 15p. (rh/dk2/word/mens.498/94).

INTEUROPA-I.E. **Tratado que institui a Comunidade Econômica Européia.** Lisboa, 1987. 63p.

MARGARIDO, Mário A.; FREITAS FILHO, Floriano; BIRAL, Gustavo L. Negociações sobre agricultura no GATT. **Informações Econômicas**, SP, 22(3):11-16, mar. 1992a.

_____; _____. A Comunidade Econômica Européia e sua política agrícola comum. _____, SP, 22(5):41-47, maio, 1992b.

MARQUES, Mariano. **A política agrícola comum da CEE.** Brasília, CFP, 1988. (Estudos Especiais, 22).

MOREAU, Gerard. **A CEE sumários de histórico e geografia política.** Lisboa, Dom Quixote, 1989.

SILVA, Michael & SJÖGREN, Bertil. **Europa 1992:** um novo jogo do poder mundial. São Paulo, Makron, 1991.

SIMONSEN, Mário H. & CYSNE, Rubens P. **Macroeconomia.** Rio de Janeiro, Livro Técnico, 1989.

SOUTHEY, Caroline. Países da Europa debatem possíveis mudanças na PAC. **Gazeta Mercantil**, SP, 18 Jan. 1995.

SUCCESS! the most comprehensive Round ever isconcluded. **Focus GATT Newsletter**, Geneva, (104):1-16, Dec. 1993.

TACHINARDI, Maria Helena. Brasil negociarácota com os EUA. **Gazeta Mercantil**, SP, 16 Jan. 1995.

THE EUROPEAN. Communities in world trade. **Focus GATT Newsletter**, Geneva, (81):3, May/ Jun. 1991.

THORSTENSEN, Vera. **A formação do Eurobloco e o isolamento do Brasil.** São Paulo, EAESP/FGV, 1990. 55p. mimeo.

_____. **Comunidade Européia:** líder do comércio internacional. São Paulo, Aduaneiras, 1993.

WORLD trade in 1991: trends, issues and policies. **GATT Activities, 1991.** Geneva, GATT, 1992. p.7-17.

A UNIÃO EUROPÉIA (UE) E A QUESTÃO DOS DIREITOS NIVELADORES E DAS RESTITUIÇÕES ÀS EXPORTAÇÕES NO INTERIOR DO ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT)

SINOPSE: Este trabalho pretende analisar os artigos contidos no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) que mais diretamente afetam o relacionamento comercial entre nações, bem como em que situações os mesmos podem ser acionados. Objetiva-se também, delinear quais os mais importantes instrumentos de política comercial adotados pela União Européia (UE) e mostrar de que maneira ela os utiliza para contornar as orientações estabelecidas pelo GATT, sem no entanto provocar a atividade arbitral deste último.

Palavras-chave: GATT, União Européia, comércio internacional, política comercial.

THE EUROPEAN UNION (EU) AND THE QUESTION ABOUT VARIABLE LEVIES AND EXPORT SUBSIDIES IN THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT)

ABSTRACT: This paper intends to analyse the main articles of the General Agreement on Tariff and Trade (GATT) which emphasize the trade relationship among countries, as well as their advantages. Another objective is to summarize the most important instruments of trade policy adopted by the European Union (EU) and how it has swindled the rules established by the GATT without raising its intervention.

Key-words: GATT, European Un