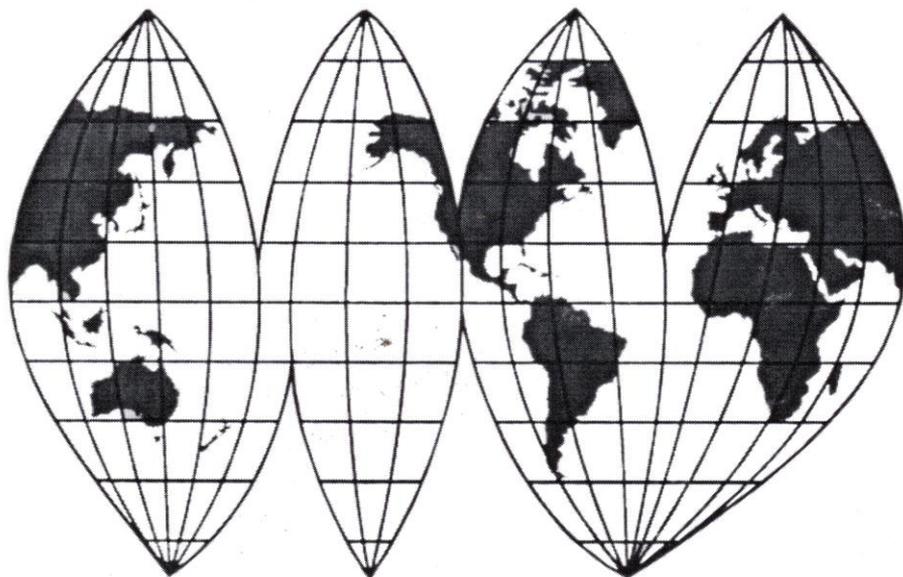


Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Geociências



ISSN 1519-4639

A Organização Mundial do Comércio e os países em desenvolvimento

Sérgio Buarque de Hollanda Filho

Florianópolis, Número 11 - Março 2005.

A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO E OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Sérgio Buarque de Hollanda Filho

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Reitor: Lúcio Botelho
Vice-Reitor: Ariovaldo Bolzan

CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS

Diretora: Maria Juracy Filgueiras Toneli
Vice-Diretora: Roselane Neckel

DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS

Chefe: José Messias Bastos
Sub-Chefe: Luiz Fernando Scheibe

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Cadernos Geográficos

GCN / CFH / UFSC

ISSN 1519-4639

Cadernos Geográficos	Florianópolis	Nº 8	50 p.	Março 2005
-----------------------------	----------------------	-------------	--------------	-------------------

Cadernos Geográficos é uma publicação editada pelo Departamento de Geociências da Universidade Federal de Santa Catarina.

Comissão Editorial / Editorial Comission:

- Carlos José Espíndola
- José Messias Bastos
- Maria Lúcia de Paula Herrmann
- Magaly Mendonça

Capa: Marcelo Perez Ramos

Diagramação: Valmir Volpato

(Catalogação na fonte por Daurecy Camilo – CRB 14/416)

Cadernos Geográficos / Universidade Federal de Santa Catarina. Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Departamento de Geociências. – n.1 (maio 1999)- . –Florianópolis: Imprensa Universitária, 1999 – v.; 23 cm

Irregular
ISSN

1. Geografia 2. Periódico I. Universidade Federal de Santa Catarina.

Endereço para correspondência e assinatura

Mailing address subscriptions

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Geociências
Campus Universitário – Trindade
88.040-900 – Florianópolis – SC
E-mail: cadgeogr@cfh.ufsc.br

NOTA EDITORIAL

Dando continuidade a política de publicações implementada pelo Departamento de Geociências da UFSC, temos o privilégio de publicar neste número de Cadernos Geográficos o artigo do Professor Sérgio Buarque de Hollanda Filho, intitulado “A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO E OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO”. Este texto, apresentado originalmente no Programa de Seminários Acadêmicos da FEA, em 2001, parte do princípio que nos anos 80, diante do fenômeno da Globalização, duas idéias forças surgiram no cenário do comércio mundial. De um lado, as idéias referentes ao “novo protecionismo” e, de outro, os interesses ligados ao liberalismo do comércio internacional. Após as discussões em torno da Rodada do Uruguai (1986) e a Reunião de Marrakechi (1994), os países presentes resolveram pela criação da OMC em substituição ao antigo GATT. Entretanto, conforme demonstra o texto de Sérgio Buarque, esse novo organismo constitui-se um foro de disputa entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento, em virtude do tratamento especial diferenciado para alguns países e/ou setores produtivos.

O texto do Prof. Sérgio Buarque demonstra ainda que entre a Rodada do Uruguai e a OMC, outros temas foram intensamente debatidos. Dentre eles pode-se mencionar os acordos finais sobre comércio e serviços (GATS), os acordos de direito de propriedade intelectual relacionados ao comércio (TRIPs), acordos sobre medidas de investimentos (TRIMs), as medidas sanitárias e fitossanitárias, acordos multilaterais, acordos *anti-dumping*, entre outros.

Nestes termos, o texto ora publicado torna-se de grande valia para a comunidade acadêmica em geral, bem como aos interessados em compreender a dinâmica recente do comércio mundial, no que tange sua regulação. Trata-se de demonstrar a forma como o imperialismo procura implementar suas idéias forças em torno da abertura do comércio internacional em contradição com as salvaguardas para sua economia.

Comissão editorial

Sumário

A reação das forças liberais e a Rodada Uruguai.....	7
A força do novo mecanismo de solução de controvérsias e alguns efeitos assimétricos.....	8
A OMC como foro de políticas de comércio.....	9
A desativação do tratamento especial e diferenciado.....	12
A intenção de enquadramento do setor têxtil e da agricultura.....	14
GATS, TRIPs	17
e os TRIMs.....	20
A persistência do protecionismo.....	24
Referências bibliográficas.....	32
Entrevista com Professor Sérgio Buarque de Holanda Filho.....	34

A reação das forças liberais e a Rodada Uruguai

Ao lado da difusão das medidas que caracterizavam o “novo protecionismo”, podia-se notar, no início da década de oitenta, a consolidação de um fenômeno oposto que fortificava os interesses liberais no mundo capitalista e estava ligado à chamada globalização da economia. Os interesses associados à intensificação do comércio internacional, no qual se notava um aumento da participação dos fluxos intra-firma e intra-indústria, clamava pela queda das barreiras protecionistas; o aumento dos investimentos externos diretos implicava em pressões contra políticas industriais de cunho nacionalista que procurassem restringir a livre atuação das multinacionais; e o setor financeiro exigia a liberação do movimento do capital financeiro entre nações. A liderança dos Estados Unidos em segmentos do setor de serviços, como o financeiro e o de telecomunicações, e na geração de novas tecnologias, e o peso dominante das multinacionais de origem norte-americana na esfera mundial, tornava especialmente forte, nesse país, a pressão em favor da liberalização mundial em segmentos da economia cujas transações externas fugiam da área tradicional de atuação do GATT. Em outras palavras, tornava-se forte, nos Estados Unidos, a pressão pela inclusão desses novos temas no Acordo Geral, o que exigiria uma nova rodada de negociações multilaterais. Sem a inclusão dos novos temas, seria bastante duvidoso o apoio norte-americano a realização de uma nova rodada, inclusive pela falta de motivação que então ocorreria para contrabalançar a força em direção oposta, ou seja, em favor do protecionismo, por parte dos segmentos industriais cujas lideranças haviam sido atingidas pelo progresso de outras nações, notadamente o Japão. Não seria de interesse, para esses segmentos, um bloqueio das práticas do “novo protecionismo”, que inevitavelmente faria parte da agenda de uma nova rodada do GATT.

A União Européia¹ opunha-se, evidentemente, à inclusão da agricultura na agenda; inicialmente, também era contra à inclusão dos novos temas. O Japão e os segmentos associados ao esforço exportador dos Tigres Asiáticos tinham especial interesse no combate as práticas do “novo protecionismo”. Entre os países em desenvolvimento, crescia, desde o início da década, a parcela governada por dirigentes liberais. Isso ainda não acontecia com o Brasil e a Índia, países que lideraram um bloco de países em desenvolvimento que se opunha aos novos temas, tanto antes, como durante à realização da nova rodada (Ostry, 1997, caps. 4 e 6). Um outro aspecto sobre a participação dos países em desenvolvimento é salientado por diversos analistas da Rodada Uruguai: ao contrário do que acontecera nas rodadas anteriores, nesta observava-se um comportamento bastante ativo desses membros nas discussões sobre a elaboração dos acordos.

¹ Com a formação da União Européia, a denominação Comunidades Europeias foi mantida para representação econômica de seus membros, inclusive na OMC. Mas a distinção entre as duas denominações nem sempre é fácil: por exemplo, nas documentações da OMC, faz-se referência às Comunidades Europeias nas disputas levadas ao Órgão de Solução de Controvérsias, e à União Européia no Órgão de Revisão de Políticas Comerciais; por simplificação, a segunda denominação será mantida neste capítulo.

Enfim, diante de tantas opiniões conflitantes e do número então já bastante elevado de países signatários do GATT, compreende-se a demora ocorrida tanto para obtenção de um consenso para a elaboração da agenda da nova rodada, como para sua conclusão. A Rodada Uruguai iniciou-se em 1986, em Punta del Este, e somente seria concluída em abril de 1994, na Reunião de Marrakech. A proposta da criação de um novo organismo internacional (OMC) só foi apresentada em 1990, por iniciativa do Canadá.

A força do novo mecanismo de solução de controvérsias e alguns efeitos assimétricos

A criação do novo organismo foi aprovada no acordo final assinado na Reunião de Marrakech. Sua instalação ocorre no início de 1995. A OMC teria, como primeira função, a de facilitar “*a aplicação, administração e funcionamento*” dos diversos acordos atingidos na Rodada Uruguai; ficou designada também para constituir-se em novo foro de negociações multilaterais entre seus membros e para exercer a função jurídica de solução de controvérsias. A reformulação das normas para solução de controvérsias, contidas no Anexo 2 do acordo constitutivo da OMC, conseguiu, sem dúvida, impor maior rigor (em relação ao antigo GATT) na obediência a suas regras. Neste sentido, a inovação mais relevante do novo órgão foi a inversão da regra de consenso: o antigo critério exigia consenso para aprovação de uma decisão de cada etapa de um processo – o que permitia seu bloqueio por parte de um país interessado –; o novo exige consenso para rejeição da decisão (para detalhes sobre o sistema de solução de controvérsias na OMC, ver Lafer, 1998, parte IV).

A renovação do sistema de solução de controvérsias deu, a nova instituição, uma força muito superior a que se podia observar no antigo GATT. Isso se reflete num grande aumento de casos que são levados para o novo organismo: 201 em cinco anos (até o início do ano 2000), contra cerca de 300 durante os 47 anos de existência do antigo GATT. Os Estados Unidos, seguido pela União Européia, são os que mais recorreram ao mecanismo de solução de controvérsia, como também se constituem nos principais alvos das reclamações; mas também tem sido freqüente a participação de países em desenvolvimento. O Brasil está entre os dez membros com maior participação, tanto como parte reclamante, como na posição de acusado.

Pode-se dizer que a criação de um forte mecanismo de solução de controvérsias trouxe, para os países em desenvolvimento, um claro benefício diante de uma alternativa que implicasse no livre exercício da força econômica, política e militar de cada país nas relações de comércio internacional. A sobrevivência de aspectos impositivos contidos nas leis de comércio dos Estados Unidos, como aqueles da Seção 301, em que pese a criação da OMC, pode servir como imagem de como seria o mundo do comércio internacional guiado apenas pela força de cada país. Por outro lado, do maior rigor do novo mecanismo, bem como das exigências de aderência a suas regras gerais (ver item iv deste capítulo) por parte de países em desenvolvimento e dos menos desenvolvidos resultam, para estes, algumas conseqüências negativas. Tem-se observado, ultimamente, uma enorme elevação dos custos de um processo, seja para sustentar uma acusação, seja para preparar uma defesa – além de elevadíssimos pagamentos para contratação de advogados de

competência internacional na área, existem gastos adicionais com custos de pesquisas e obtenção de dados relevantes para enfrentar o processo etc. Não por outro motivo, grandes firmas de advocacia norte-americanas e européias têm instalado escritórios em Genebra (ver reportagem na *Gazeta Mercantil*, 21/06/2000). Os membros mais ricos (Estados Unidos, União Européia e Japão) possuem quadros próprios de advogados, e os mais pobres não têm recursos para contratar serviços mais dispendiosos. Os países em desenvolvimento parecem, então, ser os principais clientes desses escritórios. Um outro tipo de efeito assimétrico do funcionamento do processo de solução de controvérsias diz respeito a capacidade de cada membro suportar o peso das retaliações admitidas como resultado de um processo. Qual a capacidade de retaliação do Equador em relação às economias européias no caso da disputa sobre as exportações de bananas?

Outras questões de assimetria dizem respeito a desigual capacidade jurídica de cada membro e a diferente influência de cada um sobre a elaboração de acordos de cuja administração o Órgão de Solução de Controvérsias é responsável. Não somente o corpo jurídico doméstico, mas também a legislação dos países em desenvolvimento - até a pouco sujeitos a um tratamento especial compatível com a prática da política de substituição de importações - está mal aparelhada e capacitada para enfrentar as limitações impostas pelas regras do novo organismo internacional, que envolvem aspectos sutis que muitas vezes nada tem a ver com o conceito do livre comércio. Por outro lado, foi notória a influência da legislação doméstica e dos interesses de nações desenvolvidas sobre a elaboração de alguns acordos firmados no final da Rodada Uruguai. Os acordos relacionados aos temas dos subsídios e tarifas compensatórias, e das medidas *anti-dumping* ilustram bem essa questão (ver item viii deste capítulo). No primeiro, ficou evidenciada a influência dos Estados Unidos sobre a determinação de subsídios que não são acionáveis. Na elaboração do acordo sobre medidas *anti-dumping*, os países desenvolvidos (com a óbvia exceção do Japão) conseguiram mantê-lo incólume à pressão liberal. As negociações para o acordo estiveram sujeitas a forte pressão de *lobistas* de países ricos; seu resultado final acabou refletindo uma combinação das regras nacionais dos Estados Unidos, Canadá e Austrália - alguns dos principais usuários dessas medidas para fins protecionistas (Finger, 1996).

Os países em desenvolvimento parecem que estão, atualmente, mais atentos a esse problema. Isso pode ser ilustrado por uma recente manifestação de repúdio do chefe da delegação brasileira na OMC diante de uma nova ação excludente por parte dos países ricos (*Gazeta Mercantil*, 9/10/00). Nesse caso, um grupo de países membros da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) negocia um acordo sobre crédito à exportação agrícola que serviria como referência para o estabelecimento de novas regras na OMC. A posição de alerta do representante brasileiro teria sido consequência da lição aprendida com o caso da disputa com o Canadá no setor aeronáutico. Na maior disputa que envolve o Brasil na OMC, não parece haver dúvidas sobre a inconsistência entre os incentivos fornecidos pelo Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) e o Acordo sobre Subsídios. Diversos analistas realçaram, contudo, que os subsídios recebidos pela empresa canadense não são menores, mas são mais compatíveis com as regras do organismo internacional. Isso não seria estranho diante da decisiva influência dos países ricos sobre a elaboração do Acordo sobre Subsídios. Uma

possível tentativa na mesma linha poderá acontecer com a anunciada intenção dos países ricos em transpor, para a OMC, o frustrado acordo sobre investimentos que foi esboçado pelos membros da OCDE.

A OMC como foro de políticas de comércio

A defesa dos princípios do livre comércio em um organismo internacional incumbido desta missão não deveria, em princípio, provocar grandes divergências entre seus membros. Já foi citada, no capítulo anterior, uma declaração do representante canadense na Rodada de Tóquio, em que ele manifestava certa apreensão sobre o futuro do GATT a propósito da crescente “legalização” de políticas comerciais defendidas por seus membros mais poderosos. O futuro do GATT (ou da OMC) estaria mais relacionado com a defesa da liberalização comercial ou com a regulamentação de políticas comerciais e solução de controvérsias sobre sua aplicação? Esta última função envolveria, evidentemente, maiores conflitos entre seus membros; ao invés da defesa de certos princípios do comércio internacional, baseados em conceitos bem definidos, haveria disputas pelo estabelecimento de regras que favorecessem os interesses comerciais de cada membro ou grupo e pela interpretação dessas regras.

Na preparação da agenda da Rodada Uruguai, como ao longo das reuniões de negociações dessa rodada, as disputas aumentaram e passaram a envolver um maior número de membros, o que resultou numa maior demora para seu início e no prolongamento de sua duração. Da mesma forma, a principal causa do fracasso do lançamento da Rodada do Milênio, que deveria ter ocorrido na Conferência Ministerial de Seattle, foi a grande divergência entre os participantes. A poucas semanas de seu início, no final de 1999, dirigentes da OMC e representantes de diversos países manifestavam forte apreensão diante da completa divergência com relação à agenda da reunião. O fracasso do lançamento da nova rodada já era então admitida por diversos dirigentes e diplomatas.

Algumas dessas disputas colocavam, em lados opostos, países desenvolvidos e países em desenvolvimento; em outras, cada lado reunia alguns países de cada grupo de desenvolvimento. A principal disputa talvez tenha sido sobre a abrangência dos tópicos a serem discutidos na reunião e colocados na agenda da nova rodada. Os países europeus defendiam uma agenda que cobrisse todos os temas; os Estados Unidos eram o principal defensor de uma concentração em temas específicos que mais lhe interessavam. Os temas sobre a agricultura, especialmente aqueles relacionados a questão dos subsídios a produção e a exportação, provocavam grande celeuma. O setor havia sido incorporado ao acordo de 1994, mas com regras específicas ainda vagas e incompletas. Discussões sobre sua reformulação já estavam previstas para serem iniciadas no ano 2000. Os países europeus, ao lado do Japão e Coréia do Sul, eram os principais opositores de um acordo mais rígido e específico para o setor, só admitindo sua consideração em uma rodada com objetivos amplos, que envolvesse concessões dos diversos membros; uma renovação do acordo para a agricultura deveria envolver, por exemplo, a exigência de critérios mínimos

para questões ambientais. O conceito da multifuncionalidade da agricultura – baseado na idéia de que o setor proporciona maiores externalidades do que os demais – justificaria os subsídios fornecidos para atividades agrícolas. O chamado Grupo de Cairns, que reúne grandes exportadores agrícolas, inclusive o Brasil (mas também países mais avançados, como Austrália, Nova Zelândia e Canadá), era o principal defensor do estabelecimento de regras rígidas para liberalização do setor e, para isso, desejava colocar o tema entre as questões centrais da futura rodada, sem associá-lo a outras questões. O uso do conceito da multifuncionalidade não passaria, segundo a interpretação dos membros do grupo, de um subterfúgio para dar legitimidade às medidas protecionistas sob a forma de subsídios. Diante do clamor de países desejosos de maior liberalização na agricultura, dirigentes europeus se diziam dispostos a fazer concessões para o setor de maneira vinculada a novas medidas de abertura para os mercados daqueles países. Os Estados Unidos, apesar de fornecerem altos subsídios para alguns segmentos do setor, mostravam certa simpatia por esse grupo. Já em outras questões, os norte-americanos ficavam, com uma postura rígida, numa posição quase isolada: não admitiam questionamentos sobre seu direito de aplicar a Seção 301, como também não queriam discutir uma maior disciplina para a aplicação de medidas *anti-dumping*.

Indícios de uma predominância de questões de política comercial sobre a defesa dos princípios liberais continuam surgindo após a Reunião de Seattle. Por exemplo, o fato da União Européia ter levado à OMC a questão das “empresas de vendas estrangeira”, de forma a questionar a legalidade de subsídios fiscais para empresas norte-americanas que operam em “paraísos fiscais”, teve sua causa atribuída a uma resposta dos europeus ao veredicto da OMC, que permitiu a retaliação dos Estados Unidos às exportações européias em função dos casos das bananas e das carnes tratadas com hormônios.

Diante dessa aparente tendência da OMC atuar mais como foro para negociações de medidas de política comercial, cabe levantar uma questão relacionada à influência da força de cada país no funcionamento de seu sistema de solução de controvérsias, além dos citados problemas sobre a assimetria do peso de absorção dos custos da disputa e da capacidade efetiva de retaliação. É claro que a obstinação de países mais fortes, especificamente no caso dos Estados Unidos, em relação ao tratamento de alguns temas pode colocar um forte empecilho na evolução de certos casos. Isso ficou evidente, por exemplo, no caso em que a União Européia desistiu de levar em frente a queixa sobre a Lei Helms-Burton, diante da reação frontal dos Estados Unidos. Mas uma questão mais relevante em termos econômicos envolve o uso unilateral da Seção 301. No primeiro caso rumoroso que foi levado à OMC, em meados de 1995, o Japão apresentou queixa contra os Estados Unidos em virtude da decisão norte-americana de aumentar para 100% a tarifa de importação (que estava consolidada) dos carros de luxo importados do Japão. O anúncio dessa decisão foi conseqüência do Japão não ter aceitado a imposição, baseada na Seção 301, de metas mínimas para importação de autopeças produzidas por empresas norte-americanas. Antes de ser levada a um *panel*, os dois países chegaram a um acordo, que envolveu alguma concessão por parte do Japão.

Nos dois casos citados, a influência da força de um país refletiu-se na decisão de retirada da queixa do Órgão de Solução de Controvérsia, e não na decisão do órgão. No

primeiro, a influência foi decisiva; a queixa foi deixada de lado sem qualquer compensação. No segundo, embora os Estados Unidos tenham desistido de suas principais exigências, houve um acordo sob ameaça de aplicação de uma lei doméstica que envolveria uma transgressão aos princípios da OMC. Bhagwati (*Journal of Japanese Trade & Industry*, n. 1, 1996) mostrou certa decepção com o desfecho do caso, pois achava que o Japão deveria rejeitar qualquer negociação feita sob ameaça da Seção 301. O acordo bilateral impediu a realização de um teste decisivo para o sistema de solução de controvérsia da OMC (ver item viii).

Uma outra questão está relacionada aos tópicos a serem discutidos nos próximos itens. Ela diz respeito à influência desigual dos países desenvolvidos e em desenvolvimentos sobre os acordos atingidos na Rodada Uruguai e nas reuniões posteriores da OMC.

A desativação do tratamento especial e diferenciado

Vimos que, ao longo da história do GATT, foram sendo introduzidas várias cláusulas de “tratamento especial e diferenciado” para os países em desenvolvimento (Artigo XVIII, Parte IV do GATT, sistema geral de preferências e cláusula de habilitação). Nas reuniões de preparação da agenda da Rodada Uruguai, na primeira metade da década de oitenta, já não parecia haver qualquer benevolência dos países industrializados em relação a esse tratamento especial, o que muito tem a ver com a ascensão do pensamento liberal e queda da aceitação das teorias que haviam dado sustento às políticas de substituição de importação. Ao mesmo tempo, o pensamento liberal passava a ter maior influência na política econômica de alguns países em desenvolvimento. Vimos que, na prática, as medidas de restrição quantitativa às importações eram justificadas pela Seção B do Artigo XVIII do GATT que, pela regra, deveria ser aplicada apenas aos casos de problemas no balanço de pagamentos. Mas a receita liberal para resolver problemas nas contas externas implicava na adoção de um regime de câmbio flutuante, e não na imposição de barreiras à importação. Seja por pressão dos países desenvolvidos, seja por opção dos próprios *policymakers* dos países em desenvolvimento, verificava-se uma significativa queda na utilização do Artigo XVIII no GATT, mesmo antes do início da Rodada Uruguai. Com uma nota em que se declarava que nada em seu conteúdo “modifica os direitos e obrigações dos Membros ao amparo dos Artigos XII ou XVIII:B do GATT-94”, o “Entendimento sobre Disposições Relativas ao Balanço de Pagamentos”, incluído no Anexo 1 do acordo de Marrakech, deixa explícito uma rigorosa série de exigências para seu uso, que deverá condená-lo definitivamente ao esquecimento; a frustrada tentativa do governo brasileiro em usá-lo para justificar a imposição de quotas à importação de automóveis em 1995, que será discutida posteriormente, serve como exemplo.

O uso do sistema geral de preferências também fornece um exemplo da menor aceitação do tratamento preferencial e diferenciado no início da década de oitenta. Sem nunca ter tido uma aplicação efetiva relevante – beneficiou apenas a importação de poucos produtos de poucos países (Krueger, 1995, p. 40-41) -, passou a ser negociado por países

desenvolvidos em troca de concessões por parte de países em desenvolvimento (Gibbs, 1999, p.66).

Outro aspecto do tratamento diferenciado consistia na não exigência de reciprocidade com relação à consolidação de tarifas. Com isso, os países em desenvolvimento beneficiavam-se dos acordos para diminuição de tarifas negociados entre os desenvolvidos (em função do princípio da nação mais favorecida) sem oferecer nada em troca. No entanto, mesmo antes do início da Rodada Uruguai, observava-se uma significativa diminuição de tarifas efetivas em diversos países em desenvolvimento; ao longo da rodada, os países desenvolvidos aumentaram suas exigências com respeito à noção de reciprocidade de compromissos. Como resultado das negociações que resultaram na elaboração da lista de concessões de cada membro no final da Rodada Uruguai, os dados do GATT indicam que, para os países desenvolvidos, a parcela do valor das importações de bens industrializados sob tarifas consolidadas aumentou de 94% para 99%, em função de um aumento de 78% para 99% no número de linhas de produtos com tarifas consolidadas; para os países em desenvolvimento, as mesmas parcelas aumentaram de 14% para 59% e de 22% para 72% (Safadi & Laird, 1966). Note-se, portanto, um considerável esforço dos países em desenvolvimento neste aspecto. No caso dos países da América Latina, praticamente todos os produtos industrializados e agrícolas tiveram suas tarifas consolidadas no final da rodada. No caso da lista brasileira, os compromissos de consolidação tarifária atingiram todos os produtos. A maioria dos produtos agrícolas tiveram suas tarifas consolidadas no nível de 55% ou de 35% (com compromissos de consolidação que se estendem até o ano de 2004). Para os industrializados, a maioria das tarifas foram consolidadas no nível de 35%; a regra geral do GATT-94 - sujeita a exceções contidas na lista de cada membro – prevê a implementação da redução em cinco parcelas iguais, no início de cada ano, entre 1995 e 1999 (ver a lista brasileira na versão em português dos resultados da Rodada Uruguai: Brasil, D.O.U. de 31/12/94).

O nível médio das tarifas consolidadas é bem mais elevado para os países em desenvolvimento do que para os desenvolvidos. Por outro lado, muitos países em desenvolvimento têm praticado tarifas efetivas bem abaixo do nível de consolidação, o que condiz com a observada atuação da OMC como foro de políticas: a consolidação de tarifas em nível mais elevado abre mais espaço para futuras concessões tarifárias. O uso dessa tática chegou a ser questionado na reunião sobre o Brasil do Órgão de Revisão de Políticas Comerciais da OMC (feitas a cada quatro anos, no caso brasileiro) em 1996 (WTO, 1996 a).

Além da concessão de um período de transição mais longo para implantação de algumas obrigações constantes dos novos acordos, as demais cláusulas de tratamento diferenciado mantidas ou concedidas para países em desenvolvimento na OMC (ver Thorstensen, 1999, p. 231-232) parecem refletir o que já foi dito a propósito da Parte IV do GATT (ver Krueger, 1995, p. 38): constituem mais uma declaração de princípios e intenções do que uma alteração nas regras que governam o comércio.

Gibbs (1999), em seu artigo publicado no programa da “agenda positiva para países em desenvolvimento” para negociações multilaterais de comércio elaborada na

UNCTAD,² defende a persistência da validade dos argumentos que geraram as medidas de tratamento especial e diferenciado. Essas medidas, adaptadas às características da economia globalizada, permaneceriam válidas para a elaboração de uma política de desenvolvimento – opinião semelhante àquela expressa por Rodrik (1999). O contraste entre a manutenção das regras de tratamento especial e diferenciado nos acordos da OMC e sua escassa utilização desde a criação do organismo internacional, explica a reivindicação dos países em desenvolvimento, na época da preparação da agenda para a Conferência Ministerial de Seattle, por uma maior precisão dos dispositivos para aquele tratamento, de maneira a abrir caminho para sua efetiva aplicação. O ritmo do desenvolvimento recente da economia dos países em desenvolvimento, em geral bem mais deficiente do que aquele das nações desenvolvidas, também sugere uma ampliação de tratamento diferenciado, de maneira a incluir, por exemplo, medidas que facilitem a transferência de tecnologia. Neste sentido, os termos vagos dos Artigos 7 e 8 do Acordo TRIPs deveriam ser traduzidos em forma de medidas concretas, com a introdução de normas específicas que beneficiem os países em desenvolvimento.

A intenção de enquadramento do setor têxtil e da agricultura

Se existe completo desacordo com respeito aos benefícios potenciais de um tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento – conforme a visão do analista seja liberal ou intervencionista –, há, por outro lado, consenso sobre outro aspecto da política de comércio internacional da segunda metade do século: a política protecionista dos países desenvolvidos para os setores têxteis e agrícolas são altamente prejudiciais aos interesses das nações em desenvolvimento e das mais pobres pois, entre estas, muitas possuem vantagens comparativas em segmentos daqueles setores. Sob este aspecto, o objetivo de enquadrar esses setores na disciplina da OMC – que não fora atingido nas reuniões anteriores do GATT - é bem avaliado pelos economistas que analisaram os resultados da Rodada Uruguai. Porém, os acordos obtidos para esses setores na rodada, bem como as medidas efetivamente tomadas por parte dos países desenvolvidos até o ano 2000, são avaliados com grande cautela ou, mesmo, com pessimismo.

Para o setor agrícola (incluindo alguns produtos da agro-indústria), o maior avanço realçado pela literatura liberal foi a conversão de todas as barreiras não-tarifárias em tarifas consolidadas. Isso implica numa maior transparência e estabilidade da proteção. No entanto, vários estudos (e. g. Safadi & Laird, 1996; Hathaway & Ingo, 1996) mostram que os métodos utilizados para a conversão trouxeram, para inúmeros produtos do setor, um aumento da proteção efetiva. O acordo também proibiu a introdução de novos subsídios à exportação e um compromisso de diminuição daqueles já existentes; impôs restrições a alguns tipos de apoio governamental a produção doméstica e introduziu

² O programa foi introduzido na UNCTAD por iniciativa do Embaixador Rubens Ricupero, com o objetivo de fornecer assistência aos países em desenvolvimento nas negociações multilaterais (ver UNCTAD, 1999).

algumas condições mínimas de acesso de produtos importados aos mercados domésticos por meio do estabelecimento de quotas tarifárias. O período de transição para implementação do acordo seria de seis anos para os países desenvolvidos e de dez para países em desenvolvimento. Conscientes da dificuldade para implementação de um acordo mais rígido, os signatários do acordo previam, para o ano 2000, o estabelecimento de novas negociações para a realização de reformas de liberalização mais amplas. Bem, como é sabido, as controvérsias com respeito à agenda para o setor constituíram um dos principais entraves à Reunião de Seattle, e as reuniões que vêm sendo realizadas em Genebra para tentar alguma reforma das regras para a agricultura estão longe de sinalizar qualquer acordo.

O Acordo sobre Têxteis e Vestuário também não apresentou, ao menos para um médio prazo, qualquer resultado prático significativo para os países em desenvolvimento. Prevê uma progressiva eliminação das quotas restritivas à importação estabelecidas pelos Acordos de Multifibras (*Multi-Fiber Agreements*) ou por outras medidas unilaterais ou acordos bilaterais. As quotas seriam progressivamente eliminadas ao longo de um período de transição de dez anos, de forma que, até janeiro de 2005, o setor ficaria integrado às regras gerais do GATT. O processo de integração previsto estava dividido em quatro etapas. Tendo como referência um anexo ao acordo que incluía todos os produtos do setor, estivessem eles sujeitos ou não a restrições quantitativas de importação, cada país importador organiza, de acordo com seus interesses, sua lista de produtos a ser liberalizado (de restrições quantitativas) em cada etapa; também estava previsto um progressivo aumento das quotas de importação para os produtos com comércio ainda não liberalizado em cada etapa.

A maior parcela da integração às regras do GATT (correspondente a 49% do total das importações do setor de têxteis e vestuário de 1990) só será feita em janeiro de 2005. Até agora só foram feitas as integrações previstas nas duas primeiras etapas. Como cada país importador determina sua própria lista, a maior parte dos produtos integrados nessas duas etapas é formada por aqueles que não estavam sujeitos a quotas restritivas. O *International Textiles and Clothing Bureau (ITCB)*, organismo que reúne 24 países exportadores do setor (inclusive a China, que ainda não era membro da OMC) apresentou uma série de críticas ao processo de integração realizado pelos principais importadores nas duas primeiras etapas (ver Thorstensen, 1999): os Estados Unidos só integraram 6% das importações que estavam sujeitas a quotas, e a União Européia apenas 4%; ao contrário do que previa o acordo, que determinava uma integração proporcional entre os quatro segmentos nas quatro etapas, ela se concentrou em fios e tecelagem, segmentos com menor valor agregado; e, para proteger os interesses domésticos da pequena parcela atingida pela integração, os Estados Unidos vêm se utilizando de medidas de salvaguarda (sendo que, em dois casos, países exportadores apresentaram queixas ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, que concluíram pela inconsistência das medidas com as regras do GATT) e a União Européia tem aplicado medidas *anti-dumping*. Outra crítica que vem sendo realizada pelos exportadores refere-se às tarifas aduaneiras, que vêm sendo mantidas em níveis elevados para os produtos integrados.

Enfim, não parece haver dúvidas com respeito à lentidão do processo de liberalização dos setores agrícolas e têxteis, não obstante o projeto de suas integrações à disciplina do GATT. As críticas a essa morosidade têm sido constantes também depois do fracasso do lançamento da Rodada do Milênio. Na reunião do Órgão de Revisão de Políticas Comerciais para examinar o caso da União Européia, realizada em julho de 2000, as políticas para esses dois setores foram aquelas sujeitas a maiores críticas, principalmente por parte dos representantes dos países em desenvolvimento e pelos membros do Grupo de Cairns. Para o setor têxtil e de vestuário, observou-se que apenas 5,4% das importações que eram restringidas por quotas haviam sido integradas (com elevadas tarifas) às regras do GATT. Não obstante as reformas realizadas em 1999, a Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia continuava a impor fortes limites nas condições de acesso ao mercado para exportações de produtos como trigo, carne e laticínios. A manutenção de elevados subsídios à exportação e a produção doméstica, a proliferação de acordos preferenciais de comércio – que entram em conflito com o princípio da nação mais favorecida -, e as novas exigências sanitárias são exemplos de aspectos da PAC atingidos pelas críticas (WTO, 2000a).

Embora de maneira mais suave, críticas às políticas para esses dois setores também haviam sido feitas no ano anterior, durante a reunião do mesmo órgão para avaliar a política comercial dos Estados Unidos. No relatório do Secretariado, observou-se que o poder executivo norte-americano (fortalecido pelo bom desempenho da economia) tem resistido às pressões protecionistas de alguns setores, como agricultura e siderurgia; ao mesmo tempo, questionava-se se, em caso de queda do crescimento, a administração federal conseguiria resistir a essas pressões (WTO, 1999a). A suavidade dessas críticas em relação àquelas que seriam dirigidas à União Européia no ano seguinte pode ser atribuída, no caso da agricultura, ao fato de os subsídios e as altas tarifas alfandegárias estarem concentradas em alguns setores específicos, enquanto na Europa constituem (especialmente os subsídios) uma regra geral da PAC. No caso norte-americano, dois produtos agrícolas sujeitos a um elevado protecionismo atingem particularmente os interesses brasileiros; segundo estimativas feitas por um estudo da embaixada brasileira em Washington no ano 2000, o suco de laranja e o açúcar são protegidos, respectivamente, por tarifas de 44,7% e 236% (*Folha de S. Paulo*, 13/06/00).

Ao longo do ano 2000, após a Reunião de Seattle, o setor agrícola é aquele que tem sido alvo de maiores controvérsias, que se tornaram mais evidenciadas nas quatro sessões especiais realizadas em Genebra. Mas, até o final do ano, não se vislumbra qualquer tendência em direção a um acordo. A posição do Grupo de Cairns se mantém firme em suas demandas por redução nos subsídios fornecidos pelos europeus, e a União Européia na posição de condicionar essa redução a negociações sobre novos temas em uma ampla rodada. Numa dessas sessões especiais de negociação agrícola, a União Européia admitiu concessões mais imediatas de cortes nos subsídios em troca de cortes proporcionais, nos países exportadores, de medidas que estariam afetando o comércio agrícola, como a ajuda alimentar. Nesta reunião foi citada uma pesquisa da OECD que indica que o apoio dos governos europeus à produção agrícola se mantém nos níveis que existiam antes da Rodada Uruguai. Ataques também se direcionam à política norte-americana para o setor,

acusada de abuso no uso crescente de subsídios não acionáveis pela regra geral do Acordo sobre Subsídios, que teria aumentado em 700% desde 1996 (*Gazeta Mercantil*, 27/09/00).

Quanto ao setor têxtil e vestuários, na mesma época em que foi realizada a avaliação da União Européia pelo Órgão de Revisão de Políticas Comerciais, o ITCB renovava suas críticas às políticas da União Européia, Estados Unidos e Canadá. Em relação às propostas apresentadas pelos europeus antes da reunião daquele órgão, o ITCB observa que a lista apresentada para a terceira etapa (que entra em vigor no início de 2002) da integração do setor têxtil às normas da OMC só acrescenta duas categorias de produtos que estão sujeitas a quotas de importação; mas denúncias mais fortes foram feitas a pretendida vinculação da integração total do setor (em 2005) a novas medidas de liberalização nos países exportadores.

Note-se, enfim, que tanto para setores agrícolas como para têxteis e vestuários, não há indícios de diminuição relevante de medidas que afetam o comércio internacional. Mesmo para aquelas acordadas em Marrakech, países desenvolvidos exigem, em troca, concessões por parte das nações em desenvolvimento. Parece correta a previsão de alguns analistas (e.g. Martin & Winters, 1996, p. 9; Thorstensen, 1999, p. 95) sobre as resistências que deverão aparecer nos países importadores diante da prevista integração total do setor têxtil em 2005; o mesmo parece que acontecerá com a agricultura, como indica a intenção européia de associar a liberalização do setor a temas como o do meio ambiente. Mais do que nunca, a instituição que deveria zelar pelos princípios do liberalismo nas relações de comércio internacional atua antes como foro de negociação de políticas comerciais, no qual muito conta a habilidade de cada membro em achar furos legais nas regras da instituição para burlar aqueles princípios.

GATS, TRIPs ...

Já vimos que os Estados Unidos foram os principais batalhadores para a introdução dos novos temas (serviços, propriedade intelectual e investimentos) na agenda da Rodada Uruguai. A posição do governo norte-americano refletia os interesses de grandes multinacionais com sede nos Estados Unidos que operavam no exterior notadamente por meio de investimentos diretos. Essas grandes empresas chegavam a organizar fortes *lobbies* para defender seus interesses durante as negociações da rodada³. Pode-se dizer que, sem a inclusão dos novos temas, a participação norte-americana na rodada seria bastante duvidosa e, sem ela, a realização da rodada não teria sentido.

Vimos, também, que Ostry, embaixadora canadense na rodada, identifica um grupo de países em desenvolvimento, liderado por Brasil e Índia, como principal opositor aos novos temas nas negociações da rodada. Se essa oposição não teve êxito sobre os principais resultados dos acordos finais sobre comércio de serviços (GATS) e direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (TRIPs), alguma influência parece ter

³ Chesnais (1996, p. 186) cita que o chefe da delegação norte-americana para o acordo do setor de serviços era o presidente do Conselho de Administração do *American Express*, empresa que liderava o *lobby* nas negociações sobre o setor.

tido sobre o acordo sobre medidas de investimentos relacionadas ao comércio (TRIMs), de forma a limitar seu alcance (Ostry, 1997, p. 185).⁴ Serão feitas, em seguida, algumas observações sobre esses três acordos e seus reflexos sobre os países em desenvolvimento, com maior atenção para o terceiro, mais relevante para os objetivos deste estudo.

O peso do setor de serviços na economia norte-americana foi recentemente ressaltado pelo representante desse país no Órgão de Revisão de Políticas Comerciais da OMC (WTO, 1999a). O setor participa com 76,5% do produto interno bruto, 79,3% do emprego, 28,0% das exportações e 16,5% das importações dos Estados Unidos. No nível agregado a que se refere esses números, o setor é bastante heterogêneo; de fato, é apenas uma parcela relativamente pequena desse agregado – que se reflete nas menores porcentagens referentes ao comércio internacional - que tem relevância no âmbito da OMC. O GATS passa a vigorar em 1995, com a fundação da OMC, e nele estão incluídos acordos para 12 setores e 155 atividades (sub-setores). Entre esses setores, dois se destacam para os interesses norte-americanos pela posição estratégica que ocupam na economia globalizada: o financeiro – cujo crescimento da atividade global é a que mais se destaca nas duas últimas décadas -, responsável principal pela consolidação da hegemonia norte-americana; e o de telecomunicações, que envolve uma tecnologia de ponta essencial para a própria viabilidade da globalização da economia.

O comércio de serviços tem, em relação ao de bens, uma especificidade que exige a elaboração de um acordo com alguns elementos diferentes. Por exemplo, torna-se inviável, para diversos tipos de serviços, a imposição de uma tarifa alfandegária; ao invés, assume-se, ou não, determinados compromissos para um acordo que se refere a determinado setor. Em parte por isso, ao lado de uma série de disciplinas (como o da nação mais favorecida) de caráter genérico para os 12 setores, existem outros compromissos do GATS (como a de tratamento nacional) que são específicos, válidos somente para os setores contidos numa lista (positiva) elaborada por cada nação. Mas, para os dois tipos (genérico e específico), o país pode elaborar uma lista (negativa) de regras que não são assumidas para setores nela contidos.

Como seria de se esperar, os países desenvolvidos assumiram, no final da Rodada Uruguai, maior número de compromissos para um maior número de setores (ver Hoekman, 1996). A possibilidade de um país não assumir determinados compromissos para determinados setores diminui, em parte, a força do GATS, abrindo espaço para manutenção de algum controle de governos nacionais sobre a política para determinados segmentos do setor de serviços. O número relativamente restrito de compromissos assumidos, mesmo por parte de países desenvolvidos, é motivo para a literatura liberal considerar fraco o resultado do acordo (ver Martin & Winters, 1996). Assim como para os casos dos acordos TRIPs e TRIMs, previa-se o início de novas negociações para liberalização do setor em cinco anos após a entrada em vigor do acordo de constituição da OMC, isto é, a partir do início do ano 2000.

⁴ São utilizadas, neste capítulo, as siglas da língua inglesa, pelas quais são mais conhecidos os acordos da OMC.

Nos casos dos dois setores ressaltados anteriormente, financeiro e telecomunicações, as negociações prosseguiram após a conclusão da rodada e só foram finalizadas em 1997. O Brasil assinou ambos acordos. Embora o Congresso Nacional ainda não os tenham ratificado, diversas medidas de liberalização (privatização, abertura ao capital estrangeiro, desregulamentação) já foram efetivamente tomadas. Pressão para oficialização desses compromissos são fortes, principalmente por parte dos Estados Unidos. Por outro lado, as crises financeiras que atingiram países do leste asiático, Rússia e Brasil serviram como alerta para os perigos da liberalização financeira, notadamente com respeito ao capital financeiro especulativo.

O acordo TRIPs também opôs fortemente os interesses dos países desenvolvidos (particularmente os Estados Unidos) com os dos não desenvolvidos. Ele estabelece padrões mínimos de proteção ao direito intelectual que possam envolver o comércio, para instrumentos como direito autoral (incluindo programas de computador), marcas, *design* industrial e patentes. Para alguns desses instrumentos, como patentes, o novo acordo internacional tornou-se bem mais rígido do que aqueles anteriormente existentes. O único “tratamento diferenciado” estabelecido para países em desenvolvimento foi um maior período de transição: em vez de um, cinco anos para implantação de alguns dispositivos do acordo (respeitando-se, desde o início, as regras da nação mais favorecida e do tratamento nacional); no caso de patentes que não eram aplicadas antes de 1995, o período de transição para países em desenvolvimento poderia ser estendido por mais cinco anos.

Para os países desenvolvidos, principalmente para suas empresas que operam na produção e comercialização de bens do paradigma da informação, o estabelecimento de regras internacionais rígidas de proteção intelectual, para instrumentos como patentes, tornou-se uma demanda crescentemente importante. Além da recompensa pelos esforços e gastos em P&D realizados por essas empresas, a literatura liberal, numa aparente intenção de transpor a visão de Schumpeter para a economia globalizada, procura justificar medidas rígidas de controle sobre a proteção intelectual pelo estímulo às inovações (ver Martin & Winters, 1996, p. 25). É possível que logo apareçam pesquisas para provar que o ritmo das inovações introduzidas pelas grandes multinacionais tenha aumentado significativamente com a adoção das novas leis sobre patentes pelos países em desenvolvimento.

Para países em desenvolvimento (e mais ainda para os mais pobres), a implantação do acordo envolverá um aumento dos custos de uso de técnicas novas e de preços de alguns produtos – não apenas utilizadores de tecnologia avançada, como outros de primeira necessidade, como os farmacêuticos. As regras – estabelecidas e, principalmente, aquelas reivindicadas por países industrializados para futuras agendas - do Acordo TRIPs, em conjunto com as do TRIMs, tornará excluída do campo cada vez mais restrito das práticas de política industrial os acordos sobre transferência de tecnologias associados a entrada de novas multinacionais em países em desenvolvimento. Até a década de setenta, parcela da literatura sobre teorias de desenvolvimento econômico defendia a vinda de multinacionais para países em desenvolvimento com o argumento de que, em conjunto com políticas adequadas por parte do país hospedeiro, essas empresas promoveriam a difusão de técnicas avançadas. Os novos acordos transferem todos os ônus para os países

hospedeiros, em troca de benefícios “justos” para as multinacionais.⁵ Agem, dessa maneira, em completa contradição com a literatura que realça a necessidade dos países ricos adotarem políticas que visem a diminuição da enorme diferença de riqueza entre as nações do mundo (e.g. Landes, 1998). Também deve ser esquecida a literatura que defendia a difusão das lições fornecidas pelo exemplo japonês coordenado pelo MITI (ou dos casos da Coreia do Sul e Taiwan), em grande parte dependente da cópia de técnicas dos países avançados do Ocidente. Durante a Rodada Uruguai, o Japão foi um dos defensores dos novos temas.

e os TRIMs

O acordo sobre os TRIMs, ao contrário dos dois discutidos acima, faz parte do conjunto de acordos multilaterais sobre o comércio de bens (Anexo 1 A do Acordo Constitutivo da OMC). Como é na indústria automobilística que se concentra o maior número de TRIMs, o acordo sobre estas medidas tem especial relevância para este estudo.

Em parte como compensação pela inclusão dos temas relacionados ao setor serviço e à propriedade intelectual na agenda da Rodada Uruguai, os Estados Unidos aceitaram uma restrição no escopo da discussão sobre as TRIMs, de forma a limitá-lo a área do comércio, deixando de lado os temas relacionados exclusivamente aos investimentos e às políticas de concorrência, que envolviam questões mais polêmicas. Mesmo no que se refere às medidas de investimento relacionadas ao comércio, Low & Subramanian (1996, p. 388) lamentam a exclusão, no Acordo TRIMs, da proibição do requisito de desempenho exportador.⁶

As TRIMs eram utilizados sobretudo por países em desenvolvimento, como parte de políticas industriais para setores específicos dentro da estratégia de substituição de importações, visando determinados objetivos relacionados com o desempenho das multinacionais. Tipicamente, a aplicação das TRIMs reflete o resultado de negociações entre o governo de um país em desenvolvimento e empresas multinacionais já estabelecidas, ou em vias de se estabelecer, em uma indústria desse país. Nessas negociações, as TRIMs são aceitas pelas empresas em troca da concessão de alguns estímulos –incentivos fiscais, por exemplo - por parte do governo. Foram amplamente utilizados pelo Brasil na política para implantação e desenvolvimento do setor automotivo.

⁵ A esse propósito, Rodrik (1999, p. 148) observa: “*TRIPs is a particularly egregious instance, in that what the governments of the developed countries really obtained was the transfer of billions of dollars’ worth of monopoly profits from poor countries to rich countries under the guise of protecting the property rights of inventors.* O panel solicitado pelos Estados Unidos contra o Brasil no início de 2001, com base no Acordo TRIPs, vinculado à proteção para patentes de remédios contra a *Aids*, fornece um exemplo evidente do caráter desumano de um comportamento que se baseia na pretensa supremacia da lógica do economista sobre diferentes campos da área de relações de comércio internacional.

⁶ Contudo, restrições ao uso desse requisito são feitas no Acordo sobre Subsídios.

Na introdução do acordo, são ressaltados os efeitos restritivos e distorcivos de certas TRIMs sobre o comércio internacional. Por exemplo, deixa-se de importar certos insumos para comprá-los de produtores domésticos, em função do requisito de conteúdo nacional. Numa época em que a estratégia de substituição de importação não era mais bem vista pelos organismos internacionais, a defesa da utilização de TRIMs por parte de alguns países em desenvolvimento ao longo da Rodada Uruguai foi expressa com o argumento de que essas medidas são necessárias para um país hospedeiro contrabalançar as práticas monopolistas das multinacionais.⁷

O Acordo TRIMs atingido no final da Rodada Uruguai não vai além de reafirmar a proibição de algumas medidas que já eram vetadas pelo GATT, mas de forma limitada pela admissão de inúmeras exceções. Como ficará evidenciado no próximo capítulo, essa repetição não significa que o novo acordo tenha sido inócuo; ela faz parte do processo de desativação do tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento no âmbito da OMC.

O acordo (em seu Artigo 2) proíbe, especificamente, medidas que sejam incompatíveis com disposições do Artigo III (tratamento nacional) e do Artigo XI (eliminação das restrições quantitativas a importação ou exportação) do GATT. Seu anexo fornece uma lista ilustrativa de TRIMs que violam os parágrafos desses artigos que são relevantes para o acordo. Como exemplo daqueles que entram em conflito com o parágrafo 4 do Artigo III (III:4)⁸, seja como obrigação, ou como condição necessária para obtenção de benefícios, são citados: (a) requisito de conteúdo nacional – uso de produtos nacionais (ou de determinada origem), especificado em termos de produtos específicos, em termos de volume ou valor de produtos, ou em termos de uma proporção de sua produção doméstica; (b) requisito sobre balanço no comércio externo – uso pela empresa de produtos importados limitado a um montante relacionado com o volume ou valor de suas exportações. Ainda como obrigação ou como condição para obtenção de benefícios, são citados três TRIMs que entram em conflito com o Artigo XI:1: (a) importação de produtos utilizados ou relacionados com a produção doméstica da empresa sujeita a uma limitação geral ou em montante relacionado ao volume ou valor de sua exportação; (b) importação de produtos utilizados ou relacionados com a produção doméstica da empresa limitada por um acesso a divisas externas restrito a um montante relacionado ao fluxo de entrada de divisas atribuído à empresa; (c) exportação de uma empresa limitada em termos de produtos específicos, em termos de volume ou valor da produção, ou em termos de uma proporção do volume ou do valor de sua produção doméstica.

O Artigo 3 deixa explícito que todas as exceções previstas no GATT-94 aplicam-se às disposições do Acordo TRIMs. O Artigo 4 prevê, especificamente para os países em desenvolvimento, uma exceção temporária em relação às disposições do Artigo 2, em conformidade com as disposições dos diversos artigos que tratam de problemas na balança

⁷ Para uma exposição detalhada em favor desse argumento, ver Morrissey & Rai (1995).

⁸ Será utilizado, daqui em diante, a usual nomenclatura Artigo X:y para referência ao parágrafo y do Artigo X.

de pagamento nesses países. Já vimos, contudo, que, em termos efetivos, essas regras de exceção caíram em desuso.

Parece, enfim, que o único privilégio efetivo garantido pelo acordo para os países em desenvolvimento é um maior período de transição, durante o qual as TRIMs existentes (que teriam que ser notificados até três meses depois da criação da OMC) deveriam ser eliminadas: cinco anos a partir da data do início da vigência do acordo sobre a criação da OMC (ou seja, a partir do início de 2000) para as TRIMs que já eram adotadas, contra dois anos para os países desenvolvidos (e sete para os menos desenvolvidos). Esse “privilégio” torna-se pouco significativo diante da amplitude do uso dessas medidas pelos países em desenvolvimento, respaldado por uma aceitação quase unânime antes existente sobre sua validade.

O Artigo 5 do acordo, que trata da obrigatoriedade de notificação e disposições transitórias, admite a possibilidade de ampliação do período de transição das TRIMs para países em desenvolvimento que enfrentarem dificuldades para implantar as disposições do acordo. A possibilidade de ampliação está condicionada a uma solicitação ao (e sua aprovação pelo) Conselho sobre o Comércio de Bens. Como veremos, diversos países que haviam notificado o uso de TRIMs em suas indústrias automobilísticas pretendiam pleitear uma ampliação do período de transição durante a Reunião de Seattle, durante a qual estava prevista uma revisão geral do acordo. Índia e Brasil pretendiam reivindicar a inclusão, durante esse período adicional de transição, de TRIMs adotadas após a fundação da OMC para suas indústrias automobilísticas. Com o fracasso da reunião, o assunto não foi discutido. Ao longo do ano de 2000, também nada ficou resolvido sobre o assunto. Enfim, esse é um dos vários tópicos que estão em suspenso na OMC, a espera de alguma resolução; enquanto isso, TRIMs continuam sendo aplicadas por alguns países.

Em seu estudo para a agenda positiva elaborada pela UNCTAD, Mashayekhi (1999) aponta várias dificuldades práticas que os países em desenvolvimento têm enfrentado para implementar as disposições do Acordo TRIMs. Falta de clareza em algumas disposições do acordo e nas relações entre estas e as de outros acordos (como o de subsídios) estão na origem de alguns dos problemas enfrentados por esses países durante os cinco primeiros anos da OMC.

O assunto relacionado a uma futura ampliação do escopo do acordo, de forma a nele incluir disposições sobre políticas de investimento e de concorrência, é aquele que gera mais conflitos entre países industrializados e em desenvolvimento. Como vimos, os primeiros, liderados pelos Estados Unidos, pretendiam incluí-los nas negociações da Rodada Uruguai, mas acabaram concedendo em adiar a discussão; o Acordo TRIMs previa que, na revisão que seria realizada no mais tardar em cinco anos, deveria ser discutido a conveniência de complementar o acordo com disposições sobre esses tópicos. A posição liberal é especialmente favorável ao estabelecimento de regras que uniformizem, em termos mundiais, o tratamento dado aos investimentos.⁹ Na ampla gama de motivos para justificar essa posição, inclui-se até um argumento que invoca uma incoerência de assimetria nas regras da instituição: por que o Acordo sobre Serviços

⁹ Para uma exposição detalhada da argumentação liberal, ver Low & Subramanian, 1996.

dispõe sobre comércio e investimento, enquanto somente o comércio é considerado no caso de bens? Mas o objetivo chave da visão liberal é a eliminação de qualquer entrave à liberdade de operação das grandes empresas multinacionais. O notável crescimento dos investimentos externos diretos nas últimas décadas provocou uma intensificação dessa luta por parte dos países desenvolvidos, que é respaldada pela argumentação liberal. Em função da crescente complementaridade, tanto no que diz respeito às atividades de comércio e de investimento das grandes multinacionais, como entre suas atividades produtivas em diversos países, defende-se a necessidade de maior uniformidade nas regras de liberalização para as diferentes atividades e para as diferentes nações. Muitos países em desenvolvimento já adotaram diversas medidas (desnacionalização, desregulamentação etc.) compatíveis com essa visão, mas a inclusão de normas sobre o assunto na OMC dificultaria futuras alterações nas regras nacionais que pudessem ser provocadas por mudanças de orientação em governos desses países.

A posição liberal expressa, enfim, a visão de que o estabelecimento de regras bem definidas no âmbito da OMC, que garantam amplos direitos para as empresas multinacionais em suas atividades nos países membros, viria estimular um aumento do fluxo de investimentos externos nos países em desenvolvimento, o que só teria efeitos positivos para o desenvolvimento dessas nações. Os países em desenvolvimento que se opõem à fixação dessas regras argumentam que elas viriam ferir a própria soberania nacional. Entre esses países, aqueles com maiores mercados internos são os que têm maior poder de barganha frente às multinacionais. O interesse dessas empresas em se estabelecer nas nações com maior mercado interno dão, aos governos dessas nações, maior poder na imposição de TRIMs. Entende-se, portanto, a liderança do Brasil e Índia no grupo de países em desenvolvimento de “linha dura” que se opunham às restrições às TRIMs e, especificamente, a sua extensão para a área pura do investimento. Hoje se pode dizer que, com o domínio do pensamento na condução de sua política econômica, o Brasil, ao contrário da Índia, abandonou essa posição. As manifestações da diplomacia brasileira no Governo Fernando Henrique relacionadas com a atuação da OMC estão concentradas no combate ao protecionismo na agricultura, com ênfase na questão dos subsídios, e aos abusos observados na aplicação de leis *anti-dumping*.

A principal tentativa de imposição de uma legislação internacional sobre os investimentos após a conclusão da Rodada Uruguai foi feita no âmbito da OCDE. Poucos meses após a fundação da OMC, os 29 países membros da OCDE procuraram estabelecer o Acordo Multilateral de Investimentos (MAI, na sigla inglesa), que pudesse ser estendido inclusive aos países em desenvolvimento que não participavam da elaboração do acordo por não serem membros da instituição. O MAI pretendia garantir ampla liberdade de ação para empresas e investidores estrangeiros nos países signatários do acordo. Ao contrário do que acontece na OMC, qualquer investidor privado poderia acionar diretamente seu mecanismo de solução de controvérsias. O MAI eliminaria, para os países signatários, qualquer poder de barganha do governo frente aos investidores internacionais, ou qualquer possibilidade de adoção de uma política industrial não aprovada por empresas estrangeiras. Pretendia-se que os países em desenvolvimento aderissem ao acordo; para aqueles que não o assinassem, restaria a opção de ficarem marginalizados no que diz

respeito aos investimentos internacionais. Por outro lado, o governo de um país que assinasse o acordo estaria comprometendo o grau de liberdade dos futuros governantes da nação. As negociações do MAI ficaram em suspenso no final de 1998. Assim como no caso da Reunião de Seattle, a oposição mais visível ao acordo foi a de Organizações Não-Governamentais (ONGs), principalmente aquelas ligadas a movimentos ambientalistas e aos direitos dos trabalhadores; mas também a oposição de alguns setores de países desenvolvidos, como o de cultura na França, teve responsabilidade no impasse. Todavia, são fortes as pressões de alguns países desenvolvidos para a inclusão de normas sobre políticas de investimento e de concorrência numa próxima rodada de negociações multilaterais da OMC.

Com respeito às negociações para inclusão do tema sobre políticas de concorrência na disciplina da OMC, uma das dificuldades diz respeito a própria tarefa da criação de regulamentos de âmbito internacional para o assunto. Diversos países possuem órgãos e regulamentos próprios para coibir práticas anti-competitivas por parte de empresas que atuam no país. Mas uma tentativa de harmonização de regras nacionais, com características tão diversas, para chegar-se a um padrão internacional seria difícil.

Outra dificuldade diz respeito a oposição de interesses que estariam a favor da criação de regulamentos internacionais sobre o assunto. No âmbito dos países industrializados, sede da maior parte das empresas multinacionais, o principal interesse seria no sentido da proibição de medidas governamentais que protejam empresas domésticas frente a concorrência de empresas estrangeiras. Para os países em desenvolvimento, o maior interesse seria o de coibir as chamadas práticas monopolistas por parte das grandes multinacionais que operam nesses países. No próprio âmbito do pensamento liberal, pode-se dizer que não existe uma posição uniforme com respeito a esse tópico. Low e Subramanian, por exemplo, manifestam-se contrários ao estabelecimento de regras internacionais sobre o tema. Os autores argumentam que a liberalização do comércio e do investimento internacional teria um maior efeito sobre a contestabilidade dos mercados do que o estabelecimento de requisitos e regulamentos internacionais sobre políticas de concorrência.

Como já foi dito, apesar do tema sobre políticas de concorrência não ter sido incluído na agenda da Rodada Uruguai, o Acordo TRIMs prevê a possibilidade dele ser complementado com disposições sobre o assunto. Deve-se também observar que várias disposições de diferentes acordos atingidos na rodada estão relacionados ao tópico (ver Thorstensen, 1999, p. 297-300).

A persistência do protecionismo

Diversos acordos assinados no final da Rodada Uruguai apresentam, entre seus objetivos, o de ampliar as garantias para o livre comércio. Entre esses, o “Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias” visa especificamente o setor da agricultura e alguns produtos derivados; outros, como o de Implementação do Artigo VII (sobre valoração aduaneira), têm uma aplicação geral. Nossa preocupação, neste item,

ficará restrita aos acordos referentes às práticas que caracterizaram o “novo protecionismo”, com seus reflexos sobre a economia dos países em desenvolvimento.

O avanço mais significativo dos acordos da Rodada Uruguai sobre esse tema foi a proibição das VERs. A questão foi tratada no Acordo sobre Salvaguardas (Artigo 11), que tem o objetivo de reforçar a disciplina do GATT-94 expressa pelo Artigo XIX. Fica excluída dessa proibição, como já foi visto, as VERs relacionadas aos Acordos de Multifibras.

O Artigo 11 do acordo trata das proibições não somente das VERs, mas também de “*acordos de organização de mercados ou quaisquer outras medidas similares no que diz respeito tanto às exportações, quanto às importações*”. Contudo, essas proibições não são tão rígidas; na nota (3) do Acordo sobre Salvaguardas, relativa ao Artigo 11, fica aberta uma exceção que possibilita o emprego de quota de importação admitida por acordo mútuo e administrada pelo membro exportador.

As VERs (e medidas similares) já existentes deveriam ser progressivamente eliminadas ao longo de um período de transição de quatro anos (a partir da criação da OMC), admitindo-se uma exceção para cada membro, que poderia ser estendida até o final de 1999. A única exceção já negociada por ocasião da fundação da OMC, citada no anexo do acordo, era a VER para o setor automotivo negociada para as exportações do Japão para a União Européia; essa exceção foi efetivamente eliminada no prazo previsto.

De uma maneira geral, pode-se dizer que o objetivo de eliminação das VERs foi relativamente bem sucedido, no sentido de ter, ao menos, provocado uma significativa diminuição do uso da medida. Fora o caso assegurado pelo acordo para o setor têxtil, as VERs que persistem constituem exceções. Mas, como é típico acontecer em acordos que violam regras expressas, as sutilezas neles envolvidas podem dificultar sua identificação. Ostry (p. 178) salienta a dificuldade de eliminação de VERs que envolvam ajustes entre indústrias que sejam informalmente sancionadas por governos. A possibilidade de existência de casos que contrariem o Artigo 11 do Acordo sobre Salvaguardas foi admitida nos próprios trabalhos preparatórios da Reunião de Seattle, em função da “*dificuldade de se detectar certos tipos de acordos voluntários de exportação*” (Thorstensen, 1999, p. 147). Um caso recente afeta, de maneira significativa, os interesses brasileiros, por referir-se ao produto (laminados a quente) que tinha, até o início de 1999, a maior participação na pauta das exportações da siderurgia brasileira para os Estados Unidos. Os norte-americanos negociaram, em julho daquele ano, VERs para as exportações do Brasil, Rússia e Japão, que estavam quase totalmente bloqueadas, desde o início do ano, por elevadas sobretaxas determinadas em função de ações *anti-dumpig* e alegações de subsídios. No entanto, até o final de 2000, são ainda essas medidas, e não as VERs, que limitam as exportações do produto para os Estados Unidos. Com a possível execução da medida, poderá aparecer evidências sobre sua legalidade (sob o amparo da nota (3) do acordo), ou não, frente as regras da OMC.

Que a política comercial norte-americana para o setor siderúrgico tem se caracterizado pela alteração no método de proteção, conforme as conveniências da época, não é novidade. Um pouco antes do final da Rodada Uruguai, quando já estavam acertados os regulamentos para o Acordo sobre Salvaguardas, as VERs que eram adotadas

para o setor foram substituídas por medidas *anti-dumping* (Safadi & Laird, 1996). A reconhecida força do sindicato de trabalhadores do setor siderúrgico dos Estados Unidos é um dos motivos que explicam a continuidade dessa proteção.

Já ficou assinalado que o Artigo XIX do GATT representava uma saída legal para a negociação de quotas temporárias de importação, como medida de salvaguarda para uma indústria doméstica específica que sofresse danos sérios frente ao aumento de importações; foram também apontados os motivos que levaram a seu desuso, diante da difusão das formas mais atrativas do “novo protecionismo”. Seria compreensível, portanto, que uma forma para combater-se o uso dessas medidas na Rodada Uruguai envolvesse uma ampliação dos atrativos fornecidos para o uso do Artigo XIX. Mas isso implicaria num inconveniente frente a argumentação geral do pensamento liberal em favor do livre comércio, pois possibilitaria maiores facilidades para um país proteger uma indústria doméstica que se mostrasse menos competitiva frente às estrangeiras.

Em sua análise sobre o conteúdo do Acordo sobre Salvaguardas, Finger (1996) conclui que seus negociadores na Rodada Uruguai parecem não ter chegado a uma posição comum sobre a conveniência de reduzir o número de ações protecionistas ou de ampliar o escopo para sua legalidade no âmbito do GATT. A intenção de eliminação das VERs, e a inclusão de itens que procuram restringir as ações de salvaguarda por meio da imposição de limites para sua duração e de requisito para sua progressiva liberalização (Artigo 7), refletiriam o primeiro objetivo; a possibilidade aberta para a adoção de quotas discriminatórias entre países exportadores (Artigo 5:2(b)) e a remoção do direito de retaliação durante os três primeiros anos de vigência da medida de salvaguarda (Artigo 8:3) representariam as medidas mais importantes no sentido de ampliar a legalização de práticas protecionistas.

Já foi observado que a Rodada Tóquio não obteve sucesso na tarefa de diminuir o emprego das diferentes medidas do “novo protecionismo”, em grande parte por causa das divergências entre os Estados Unidos e Comunidade Européia sobre as questões do uso de subsídios e da aplicação de medidas compensatórias. Ao longo da década de oitenta, diminuiu-se a intensidade de emprego de subsídios, tanto na indústria européia, como nos países em desenvolvimento; nos Estados Unidos, as tarifas compensatórias perdiam espaço para as medidas *anti-dumping*. Como as principais divergências sobre o tema dos subsídios e medidas compensatórias ficavam restritas a sua aplicação na área da agricultura, tornou-se mais fácil a conclusão do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (SMC) na Rodada Uruguai - cujas disposições não se aplicam à agricultura, como fica explícito na maioria de seus artigos. As disposições para os subsídios na agricultura, tratadas no acordo específico para o setor, são bem mais vagas, como reflexo das fortes controvérsias envolvidas.

Antes do acordo da Rodada Uruguai, o tratamento dado aos subsídios e medidas compensatórias na esfera do GATT (Artigos XVI e VI) era pouco preciso, o que facilitava o uso indevido dessas medidas como forma de proteção. O amplo Acordo SMC é considerado eficiente em vários aspectos: definiu o conceito de subsídios para produtos específicos e classificou-os de acordo com o grau de violação a normas estabelecidas, definiu formas mais precisas para medição de subsídio e danos, estabeleceu formas de

recursos para a análise de conflitos, e introduziu normas para o processo de investigação e estabelecimento de medidas compensatórias.

A classificação dos tipos de subsídios merece um comentário específico por sua originalidade e por sua relação diferenciada com o nível de desenvolvimento de cada país membro. Os subsídios foram classificados em três categorias. Subsídios proibidos, exemplificados com maior detalhamentos em um anexo, são aqueles vinculados ao desempenho exportador ou a um uso preferencial de produtos nacionais. Subsídios acionáveis são aqueles que provocam efeitos danosos aos interesses de outro membro. Subsídios não específicos não são acionáveis; os específicos são considerados não acionáveis quando associados a atividades de pesquisa, a assistência a região menos favorecida dentro de um país membro ou a adaptação de instalações a novas normas ambientalistas, desde que sejam preenchidas as disposições do Artigo 8 do acordo.

O “tratamento especial e diferenciado aos países em desenvolvimento membros”, que é tratado no Artigo 27 do acordo, expressa, de início, o reconhecimento que os *“subsídios podem desempenhar papel importante em programas de desenvolvimento econômico”*. Mais uma vez, isso não passa de uma declaração de princípios, pois o tratamento especial vai pouco além do estabelecimento de um período de transição um pouco maior para eliminação dos subsídios proibidos para esses países. Enquanto esse período foi fixado em três anos para os desenvolvidos, para países em desenvolvimento ficou estabelecido em um prazo máximo de oito anos para os subsídios associados ao desempenho exportador – desde que seja satisfeita uma série de disposições - e de cinco anos para aqueles referentes ao uso preferencial de insumos nacionais. Ou seja, as regras do acordo para países desenvolvidos e em desenvolvimento deverão ser idênticas a partir de 2003; possíveis exceções para países em desenvolvimento, para subsídios vinculados ao desempenho exportador, dependerão de consultas prévias e aprovação por parte do Comitê de Subsídios.

Além da concessão dessa temporária vantagem, totalmente irrisória frente ao reconhecimento de sua relevância em programas de desenvolvimento, a influência decisiva dos interesses das nações desenvolvidas sobre a elaboração do acordo pode ser observada na determinação dos subsídios que não são acionáveis, classe que era, desde o início, defendida pela União Européia. O interesse das nações avançadas na legalidade dos subsídios associados as atividades de pesquisa é óbvia, e foi uma conquista de última hora obtida pela adesão dos Estados Unidos, interessados em conciliar os dispositivos do acordo com o programa planejado pelo Governo Clinton (Ostry, 1997, p. 182). O requisito ambiental pode ser considerado de interesse universal mas, na prática, atende substancialmente a exigências políticas dos países desenvolvidos. Somente para subsídios associados a políticas de desenvolvimento regional pode existir um interesse um pouco maior para países em desenvolvimento.

Sajjanhar (1999, p. 217-219), em seu estudo para a UNCTAD, observa que as condições impostas pelo acordo para aceitação dos dois últimos tipos de subsídios como não acionáveis são difíceis de serem satisfeitas. No caso de subsídios para pesquisa e desenvolvimento, em que os interesses de seus dois membros mais influentes coincidiam,

tanto o número de atividades incluídas no grupo, como a porcentagem do custo que pode ser subsidiada, são mais elevadas.

Pode-se dizer, enfim, que a previsão de Ostry (p. 183) sobre a tendência das futuras disputas na área de subsídios ocorrerem entre países membros e não membros da OCDE já parece atual. As declarações do representante brasileiro em Genebra com respeito a não influência do país no estabelecimento das regras para o acordo (ver *Gazeta Mercantil*, 9/10/00) reflete essa questão. Queixas sobre a imposição de um acordo negociado apenas pelos membros mais ricos têm-se generalizado na OMC, sendo este fato apontado como um dos motivos para o fracasso de Seattle (UNCTAD, 1999, p. 12). O Acordo SMC foi elaborado em função da legislação dos países avançados, particularmente dos Estados Unidos, e os elevados custos jurídicos e de coleta de dados – tanto para sustentação de queixa, como para defesa – tornam seus regulamentos difíceis de serem seguidos pelos menos ricos (Sajjanhar, 1999).

Entre as críticas acima apontadas para o Acordo SMC, apenas as exceções permitidas para os subsídios não acionáveis podem ser vistas com reservas sob a perspectiva da ideologia liberal. O “Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT-94” - que teria o objetivo de disciplinar o emprego de medidas *anti-dumping* -, ao contrário, está sujeito a pesadas críticas, como mostraremos em seguida.

Tendo como referência os estudos de Ostry (1997) e de Finger (1996), faremos em seguida um resumo das críticas que indicam que o acordo atingido na Rodada Uruguaiana nada fez no sentido de coibir o protecionismo disfarçado em medidas *anti-dumping*. O acordo procura, inicialmente, estabelecer ou reformular normas para a medição de *dumping* e de danos a uma indústria doméstica para, em seguida, determinar regras para uma investigação. A principal falha técnica nos procedimentos das investigações estava, segundo Ostry, na própria estimativa das margens de *dumping*: as regras empregadas nos Estados Unidos e na União Européia inflacionavam as margens, e a combinação dos esforços de seus representantes na Rodada Uruguaiana conseguiu, na prática, que o Acordo desse aval aos procedimentos dos dois membros. Os Estados Unidos também conseguiram restringir o padrão de revisão de um *panel* sobre métodos de cálculo doméstico feitos em investigações nacionais, de forma que ficará quase impossível derrubar uma determinação *anti-dumping* doméstica na OMC.

Finger realçou também o papel exercido por *lobistas* que representavam as indústrias domésticas dos países industrializados nas reuniões da rodada sobre o tema. O resultado conjugado dos esforços dos governos e dos *lobistas* interessados em um acordo que protegesse os interesses das indústrias domésticas teria sido duplo: as regras do acordo refletem as regras nacionais dos principais “*anti-dumpers*” (Estados Unidos, Canadá e Austrália são os países realçados por Finger) e representam, em consequência, uma expressão e aplicação do poder dessas indústrias; e o processo de solução de disputa na OMC também absorveu os vícios domésticos, a medida que restringiu tanto o que pode ser revisto como a forma de revisão. Um *panel* não pode questionar se uma autoridade doméstica chegou a uma conclusão correta; se considerar inadequado os procedimentos nacionais adotados em uma investigação, os “*panelistas*” poderão sugerir uma revisão de uma tarifa *anti-dumping*, mas não sua remoção.

Pode-se notar que as críticas dos dois autores são bastante parecidas. A avaliação negativa de Finger sobre o acordo específico para medidas *anti-dumping* afeta, de forma decisiva, sua avaliação geral sobre os acordos atingidos na Rodada Uruguai: “*In short, the protectionists won the Uruguay Round. The agreement will not interfere with antidumping, which will continue to be the major instrument of ordinary protection*” (Finger, 1996, p. 334).

Ostry também prevê que as medidas *anti-dumping* tenderão a ser ainda mais popular do que já eram antes da conclusão da Rodada Uruguai. O sucesso relativo do Acordo SMC na imposição de restrições ao uso abusivo desse instrumento e as insuficientes medidas do Acordo sobre Salvaguardas para tornar mais atrativas as restrições legais tenderiam a provocar esses resultado.

No que se refere a exceções permissíveis aos países em desenvolvimento, uma única referência é feita no Artigo 15. Fica nele previsto que os membros desenvolvidos deverão dar especial atenção a particular situação daqueles países ao considerarem a aplicação de medidas *anti-dumping*, de maneira a levarem em conta a possibilidade de soluções construtivas previstas no acordo. Esta é uma das típicas disposições de tratamento especial que não tem tido qualquer função prática; os principais utilizadores da medida não têm feito qualquer distinção entre países desenvolvidos e em desenvolvimento quando aplicam o instrumento (Vermulst, 1999, p. 235). A adoção de regras para tornar esse artigo operacional era uma das reivindicações dos países em desenvolvimento que seriam levadas para a Conferência Ministerial de Seattle (UNCTAD, 1999).

Algumas palavras podem ser ditas sobre o emprego das medidas *anti-dumping* no Brasil. Na época em que se iniciava a Rodada Uruguai, já se podia observar um aumento do uso da medida em países em desenvolvimento. No caso brasileiro, isso se acentua mais recentemente, a partir de meados de 1995, em virtude da crise na balança comercial. A adoção de uma política de comércio externo mais liberal, inclusive com a diminuição de barreiras tarifárias, fez com que o país passasse a ter um comportamento mais semelhante ao dos países desenvolvidos, o que implica, entre outras coisas, numa difusão do emprego de medidas *anti-dumping*, principal subterfúgio protecionista diante das regras da OMC. Nos últimos anos, esta tem sido a principal medida de contingência utilizada pelo país, como ficou expresso no relatório do Secretariado da OMC apresentado na reunião do Órgão de Revisão de Políticas Comerciais sobre o Brasil, realizada em 30/10/00 e 1/11/00 (WTO, 2000b). Nessa ocasião estavam em vigor no país 46 medidas *anti-dumping*. Entre 1996 e 1997, haviam sido iniciadas 72 investigações, que resultaram em 36 casos de imposição de tarifas. Entre 1987 e 1998, os dados da OMC indicavam o Brasil em oitavo lugar em número investigações iniciadas, e em sétimo em número de medidas adotadas (Thorstensen, 1999); a Argentina superava o Brasil nos dois itens. Tem sido notória, nos últimos anos, a utilização dessa medida nas relações comerciais entre os principais membros do MERCOSUL, principalmente por parte de ações tomadas na Argentina contra exportações brasileiras, como no caso do açúcar. As manifestações de representantes do governo brasileiro dão uma clara interpretação protecionista às medidas tomadas na Argentina. As mesmas fontes também deixam a impressão que o Brasil, ao menos em termos líquidos, é uma vítima, e não um usuário, de medidas *anti-dumping* com

finalidades protecionista. Antes e depois da Reunião de Seattle, as reclamações brasileiras contra o mau uso dessas medidas só têm perdido prioridade para aquelas dirigidas ao protecionismo na agricultura. Se estes últimos têm como principal alvo a política da União Européia, no caso das medidas *anti-dumping* as queixas dirigem-se, sobretudo, para as medidas tomadas nos Estados Unidos para produtos da siderurgia, especialmente laminados a quente e a frio. A indústria automobilística é a maior utilizadora desses dois tipos de aço.

Resta falar alguma coisa sobre as chamadas “expansões voluntárias de importação” (Seção 301, Super 301 e, enfim, qualquer lei de comércio norte-americana que queira impor para outros países metas quantitativas mínimas de importação de um produto de empresas norte-americanas). Qual a implicação dos novos procedimentos de solução de controvérsia da OMC sobre a aplicação unilateral pelos Estados Unidos de suas leis de comércio? Ostry observa que esse ainda é um assunto controvertido entre aqueles que analisam os resultados da Rodada Uruguai. Mesmo antes da conclusão da rodada, a preocupação dos representantes dos diferentes membros em relação a essa questão implicou no estabelecimento de algumas das provisões do “Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Soluções de Controvérsias”, como o limite de tempo relativamente curto para os procedimentos, de forma que permitisse os Estados Unidos recorrerem à OMC antes de executar uma ação com base na Seção 301. Bhagwati, tendo como referência a disputa entre Estados Unidos e Japão no setor automotivo, deixa claro sua opinião de que a exigência de importação de componentes produzidos por fornecedores norte-americanos por parte das montadoras japonesas constitui uma evidente violação ao Acordo TRIMs e ao princípio da nação mais favorecida (parece-me que também entra em conflito com o Artigo 11 do Acordo sobre Salvaguardas); e não deixa dúvida sobre a ilegalidade da anunciada retaliação norte-americana de aumentar para 100% as tarifas de importação (que estavam consolidadas) de carros de luxo, caso esta fosse de fato executada.

Em março de 1999, foi aberto um *panel*, a pedido da União Européia, para decidir se a Seção 301 é consistente com as regras da OMC (WTO, 1999b). O Brasil participou como terceira parte interessada. O *panel* concluiu que não havia inconsistência. Mas o caso seria diferente se os Estados Unidos impusesse uma retaliação com base na Seção 301 sem antes recorrer à OMC. Essa questão, que segundo Bhagwati seria claramente ilegal frente as regras da OMC, seria testada caso o Japão não tivesse antes chegado a um acordo com os Estados Unidos. O fato desta nação ter recuado em suas principais exigências parece indicar que seu governo estava consciente da vulnerabilidade de sua posição. Mas, mesmo consciente da falta de uma base legal no GATT para uma retaliação proveniente do uso da Seção 301, isso não significa que os Estados Unidos excluam a possibilidade de uma aplicação da lei doméstica no futuro por meio de retaliações não referendadas pela OMC, como deixa claro uma observação de Ostry baseada em declaração de um representante do governo: “...*the U.S. administration stressed that it would continue to use 301 ‘agressively’ by finding ‘new’ ways to retaliate. To this end the implementing legislation ‘specifically grants the Administration the authority to take any retaliation action it chooses’.*” (Ostry, 1997, p. 199).

Como bem anota a autora, serão as condições políticas do momento, e não as regras do “Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias”, que tenderão a determinar, em cada caso, o comportamento do governo norte-americano. Da mesma forma, são seus interesses políticos que ditam a conveniência do país em utilizar e incentivar o uso das medidas *anti-dumping*. O interesse de atrair votos para seu candidato na eleição presidencial de 2000 parece ter sido um fator decisivo para o Presidente Clinton sancionar a Emenda Byrd, que permite empresas norte-americanas, supostamente afetadas por *dumping*, dividir entre si as indenizações aplicadas com aprovação da OMC, o que resulta num óbvio incentivo ao recurso de medidas *anti-dumping*. Essa questão acaba de ser levada ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, com apoio da delegação brasileira.

Referências bibliográficas

- BRASIL, D.O.U. de 31/12/94. *Resultados da Rodada Uruguai do GATT*. São Paulo: Aduaneiras, 1995.
- CHESNAIS, François (1994). *A Mundialização do Capital*. Edição em português atualizada e ampliada. São Paulo: Xamã, 1996.
- FINGER, J. Michael. Legalized Backsliding: Safeguard Provisions in GATT. In: Martin, W. & Winters, L. A. (eds.), *The Uruguay Round and the Developing Countries*. Cambridge, U. K.: Cambridge University Press, 1996.
- GATT. *Text of the General Agreement*. Geneva, July 1986 (site da WTO).
- GATT. *The Uruguay Round Final Act: full texts*. April 1994 (site da WTO).
- HATHAWAY, Dale E. & INGCO, Merlinda D. Agricultural Liberalization and the Uruguay Round. In: W. Martin & L. A. Winters (eds.), *op. cit.*, 1996.
- HOEKMAN, Bernard. Assessing the General Agreement on Trade in Services. In: W. Martin & L. A. Winters (eds.), *op. cit.*, 1996.
- KRUEGER, Anne O. *Trade Policies and Developing Nations*. Washington: The Brookings Institution, 1995.
- LAFER, Celso. *A OMC e a Regulamentação do Comércio Internacional: uma Visão Brasileira*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.
- LANDES, David S. *A Riqueza e a Pobreza das Nações*. Trad. em português. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- LOW, Patrick & SUBRAMANIAN, Arvind. Beyond TRIMs: a Case for Multilateral Action on Investment Rules and Competition Policy? In: Martin W. & Winters, L. A. (eds.), *op. cit.*, 1996.
- MARTIN, Will & WINTERS, L. Alan. The Uruguay Round: a Milestone for the Developing Countries. In: Martin, W. & Winters L. A. (eds.), *op. cit.*, 1996.
- MASHAYEKHI, Mina. Trade-Related Investment Measures. In: UNCTAD, 1999.
- MORRISSEY, Oliver & RAI, Yogesh. The GATT Agreement on Trade Related Investment Measures: Implications for Developing Countries and their Relationship with Transnational Corporations. *The Journal of Development Studies*, v. 31, n. 5, June 1995.
- OSTRY, Sylvia. *The Post-Cold War Trading System: Who's on First?* Chicago: The University of Chicago Press, 1997.
- RODRIK, Dani. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Washington: Overseas Development Council, 1999.
- SAFADI, Raed & LAIRD, Sam. The Uruguay Round Agreements: Impact on Developing Countries. *World Development*, v. 24, n. 7, 1996.
- SAJJANHAR, Ashok. Subsidies. In: UNCTAD, 1999.
- THORSTENSEN, Vera. *OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio*. São Paulo: Aduaneiras, 1999.
- UNCTAD. *A Positive Agenda for Developing Countries: issues for future trade negotiations*. UNCTAD/ITCB/TSB/10. Geneva, 1999.
- VERMULST, Edwin. Anti-Dumping and Countervailing Duties. In: UNCTAD, 1999.
- WTO. Brazil – Trade Policy Review (1996 a) (site da WTO).

- WTO. Brazil – Certain Automotive Investment Measures. WT/DS51/1 à WT/DS51/7 (1996 b) (site da WTO).
- WTO. Brazil – Certain Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector WT/DS52/1 à WT/DS52/6 (1996 c) (site da WTO).
- WTO. Brazil – Certain Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector WT/DS65/1 e WT/DS65/2 (1997a) (site da WTO).
- WTO. Brazil – Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector WT/DS81/1 (1997b) (site da WTO).
- WTO. United States – Trade Policy Review. (1999a) (site da WTO).
- WTO. United States – Sections 301 – 310 of the Trade Act of 1974; Report of the Panel. WT/DS152/R. (1999b) (site da WTO).
- WTO. European Union – Trade Policy Review. (2000 a) (site da WTO).
- WTO. Brazil – Trade Policy Review. (2000 b) (site da WTO).
- WTO. Overview of the State-of-Play of WTO Disputes. (15/01/2001) (site da WTO).

Entrevista com Professor Sérgio Buarque de Holanda Filho*

Cadernos Geográficos (CG) - Onde o senhor nasceu? Conte um pouco da sua história.

Sérgio Buarque de Holanda Filho (SBH) - Eu nasci no Rio em 1940. Em 46 fomos - meus pais e os quatro filhos - para São Paulo; mamãe continuou tendo filhos, teve mais três, a última irmã minha nasceu em 1950, em São Paulo. Em 1953 e 54, papai deu aulas em Roma sobre estudos brasileiros; adoramos, principalmente meus pais. Quando voltou, inicialmente, trabalhou em São Paulo, no Museu Paulista, no Ipiranga. Em 1957 prestou concurso e começou a dar aula na Faculdade de Filosofia na USP. E fomos crescendo... Entrei na Faculdade de Economia da USP em 1961, depois fiz mestrado, dois anos nos Estados Unidos, em Vanderbilt, Tennessee, de setembro de 1967 até julho de 1969. Em 1971 comecei a dar aula na Economia da USP e estou aqui de vez em quando participando de algum seminário, em Santa Catarina.

CG - Qual foi a influência na tua formação do ambiente em que você viveu com seus pais, freqüentado por intelectuais, como Antônio Cândido, Vinícius de Moraes, Paulo Vanzolini? Você teve influência de seu pai na sua formação?

SBH - Acho que não teve muita relação, tanto que dos sete filhos só três completaram o curso universitário, eu, meu irmão Álvaro, que fez Direito, e uma irmã que fez Psicologia, o resto, alguns entraram e largaram. Não houve muita influência no sentido de “vai fazer isso, vai fazer aquilo”. Eu, quando pensei em fazer Economia, estava em dúvida, e meu pai mandou eu falar com uma amiga dele, professora Alice Canabrava, que dava aula de História na Faculdade de Economia; conversei com ela e fui fazendo, sem muita convicção, mas fui. Mas, dos sete, só eu que segui a carreira universitária, fiquei dando aula, e tal. Não houve pressão dos meus pais. Quando me formei, a Professora Alice me convidou para dar aula - naquele tempo o catedrático convidava alguém para ser assistente - , mas eu tinha pavor de dar aula e preferi fazer pesquisa. Mas depois, com a reforma universitária quem fazia pesquisa tinha que dar aula. Assim, ou eu dava aula, ou eu saía da USP. Aí acabei enfrentando os alunos, essas feras.

CG - Como foi o seu contato com a USP, uma faculdade tradicional como a FEA, já que você tem uma postura mais crítica?

SBH - Mas tinha elementos críticos na época. O Paul Singer esteve lá até agora, se aposentou, e outros professores de esquerda, Lenina Pomeranz. Possivelmente agora esteja mais conservadora do que naquele tempo, mesmo porque não é tradicional, não. Foi fundada em meados dos anos 40. Entrei em 61. Fui da primeira turma de pós-graduação, em 1966.

CG - E como foi o período de 64, na época em você fez sua graduação, no que diz respeito ao Curso de Economia, já que foi um período agitado politicamente?

* Entrevista realizada em Florianópolis-SC, em maio de 2003, durante a XXIV SEMAGeo. Participaram da entrevista Carlos José Espíndola, Armen Mamigonian, Marcos Aurélio da Silva, Márcio Rogério Silveira, Fábio Napoleão e Dudu do Banjo. Transcrição realizada por Cecília Lenzi e Tomás Figueiredo Fontan.

SBH - Na época em que fiz Economia, raros eram os professores formados em Economia. A maior parte era formada na Faculdade de Filosofia, outros vieram do Direito e da Politécnica. Na época que eu era aluno, o Delfim era o único catedrático formado em Economia.

CG - Singer e Lenina já estavam lá naquela época?

SBH - Já, já estavam, mas não eram catedráticos, o único formado em Economia e que se tornou catedrático na época em que eu era aluno foi o Delfim.

CG - O curso era mais heterodoxo do que é hoje?

SBH - Sim, até porque tinha pouca gente formada em Economia. Não é bem que fosse heterodoxo, mas tinha mais disciplinas ligadas à área social do que hoje.

CG - E isso o influenciou na sua escolha por uma área um pouco mais crítica?

SBH - Não, não foi isso não, mas não sei explicar o que foi. Comecei a dar aula de Microeconomia, mas não gostei, era muito abstrato para minha cabeça. E comecei a ter contato com matérias mais heterodoxas, Organização Industrial... O Luciano Coutinho foi dar um curso na USP e aquilo me atraiu mais do que ficar naquele mundo abstrato da Microeconomia. Foi indo!

CG - E a escolha do mestrado nos EUA, como foi?

SBH - Eu me formei e estava pensando em ir trabalhar, morar no Rio. Mas também me atraía a idéia de estudar alguns anos no exterior. Nessa época (1965) foi criado o IPE, instituição que seria responsável pela instalação de um novo curso de pós-graduação na Faculdade de Economia da USP. Depois, para quem quisesse estudar no Estados Unidos seria fácil. Tinha professores da Universidade de Vanderbilt que estavam dando alguns cursos na pós-graduação. Eu e os outros da minha turma fomos todos para esta faculdade, Vanderbilt, de onde eram os professores, porque era mais fácil sermos aceitos, já que o pedido foi feito na última hora. E fui mais porque queria passar um tempo fora do que para estudar na pós-graduação.

CG - Você já estava no IPE?

SBH - Não dava aulas, eu era pesquisador. De fato eu entrei no IPE e teve início a pós-graduação.

CG - E lá Nos Estados Unidos foi Economia Industrial?

SBH - Não, lá foi o normal, diversos cursos em Economia. Fazíamos matérias que nos interessavam, não estudei Economia Industrial lá não.

CG - Quem eram os professores importantes lá na universidade?

SBH - De muitos nomes só tinha um, que era o Georgescu, Nicholas Georgescu. Um professor romeno que foi depois da guerra para Harvard e depois para Vanderbilt. Era um professor muito bom, dava aula de Estatística e de Análise Econômica.

CG - Tinha formação keynesiana?

SBH - Ele tinha uma formação bem européia, não era tipicamente keynesiana.

CG - E o doutorado?

SBH - Logo que voltei, só trabalhava em pesquisa, na área de Demografia Econômica. Depois que comecei a dar aulas, senti que precisava de um doutorado. O curso de doutorado foi instalado na FEA/USP em 1974. Posteriormente, quando comecei a trabalhar na tese, meu orientador informal foi o Andréa Calabi. Como ele ainda não tinha defendido a tese em Berkeley, passou a orientação para o João Sayad, que me orientou na conclusão da tese até o meu concurso.

CG - Como você vê essas escolas de economia sempre tendo influência nas estruturas do governo, ora é a PUC-Rio, ora é a FGV. Como você encara isto?

SBH - Eu não gosto muito da linha de economia da PUC e da FGV. No meu entender não foi muito legal, uma linha bem conservadora, bem neoliberal, dirigindo a política econômica do governo desde os anos 80, 90. Não é o meu estilo de ver a economia. Mas, enfim, esse pessoal, geralmente com doutorado nos Estados Unidos e com um certo nome na área acadêmica, foi sendo chamado para trabalhar no governo. Mas eu não gosto muito da linha de economia que eles seguem.

CG - E hoje como tu vê o governo do PT, meio que sinalizando para os grupos da UNICAMP, para os economistas da linha tradicional?

SBH - Em parte a gente tem que ser compreensível. Por que no fundo um pouco da política vigente no Brasil nos anos 90, entre outras coisas, tornou o país muito dependente, crise, saída de dólar, dependendo da entrada de dólar... E acabou que, desde a época de estabilização do real, ficou meio dependente do capital financeiro especulativo que vem para cá atraído pelas taxas de juros elevadas. E com a política de Gustavo Franco, moeda valorizada, sem exportações, importando, acabou dando aquela crise. E recorremos ao FMI, ficamos dependentes das imposições do FMI. É um ciclo vicioso. A gente tem que descobrir um jeito de sair disso e procurar fazer uma política mais voltada para o desenvolvimento econômico. Não acho que com essa política atual possamos recuperar o desenvolvimento. Vamos esperar e ver. Tomara que as coisas melhorem para que haja mais condições para que o Lula consiga desenvolver uma política mirando o desenvolvimento do país, o bem estar social. Esperança eu tenho. O ruim é que estamos muito dependentes das imposições que fazem para gente.

CG - Você acredita que o governo do PSDB deixou a economia de tal forma amarrada a essa dependência que seja impossível fazer qualquer coisa?

SBH - Não, não é impossível, mas há um risco grande. Já acho que o PT optou por evitar o risco, talvez tenha sido bom, não sei. Não podemos saber o que daria com uma política diferente. Mas só aquele indício de saída de dinheiro, desvalorização da moeda, taxa de câmbio... é um sinal de que o pessoal estava com medo, alguns já saindo na frente e, enfim, para o capitalista, principalmente para os investidores financeiros, tiveram confiança para voltar ao Brasil, isso com uma taxa de juros lá em cima. Diminui o risco de haver instabilidade na área financeira, mas se deixa de crescer, continua aquele estagnação que a gente já estava.

CG - E o fato de o Palocci estar dizendo que o superávit fiscal, tão perseguido, será agora constante durante quatro anos de governo...

SBH - Se ele ficar muito preso a esta preocupação, equilíbrio orçamentário... não sei.

CG - No final das contas, aquela velha disputa entre Fazenda e Planejamento...

SBH - Mas pode ser que as condições melhorem e que haja perspectiva para mudar de quadro. Atualmente a gente não percebe isso ainda, mas quem sabe ainda mude.

CG - Às vezes não parece muito claro às pessoas de que maneira a política econômica pode afetar diretamente suas vidas...

SBH - Pode, e quem é mais afetado é quem está desempregado, com a recessão. Um dos piores males é isso: aumenta o desemprego, diminui produção, aumenta o desemprego. Há uma instabilidade social, e isso pode acabar mal para o governo Lula, porque o pessoal votou nele com a esperança de melhores condições, e com essa política, o desemprego permanece. Mas o desemprego é o pior que pode atingir, que já está atingindo, na medida em que continua a atual política, pode piorar, ou pelo menos não haver soluções pra isso. Mas eu ainda tenho esperança que o negócio mude.

CG - E do ponto de vista externo, OMC, ALCA?

SBH - O Brasil está lutando ao lado de outros países como a Índia, para recuperar na OMC uma coisa que havia antes no GATT, e que deixou de ter, aquele tratamento especial e diferencial para países em desenvolvimento. Isso continua presente nos artigos assinados no final da Rodada do Uruguai, mas que na prática está desativado. Isso é uma das coisas que a diplomacia brasileira está querendo mudar na Rodada de Doha. Os países desenvolvidos nos pressionam para diminuir as tarifas de importação de bens industrializados, para liberalizar as entradas e saídas do capital financeiro, para não restringir a livre iniciativa das multinacionais. Por outro lado, na agricultura, tecidos, alguns setores que os países em desenvolvimento têm vantagem comparativa no exterior, sob diferentes argumentos, estabelecem políticas protecionistas, subsídios enormes para agricultura. Nessa área, o governo está realizando uma boa política, está havendo um enfrentamento nessa questão por parte dos diplomatas brasileiros. A mesma coisa na formação da ALCA, da forma que está sendo proposta, não vale a pena. Nem para o Brasil, nem para a Argentina, que ainda está pior que a gente.

CG - Quais seriam as principais desvantagens de o Brasil entrar na ALCA nesses moldes que estão aí?

SBH - Eu não vejo nenhuma vantagem. Mas teoricamente a vantagem seria o maior acesso de produtos brasileiros ao mercado americano. Só que nesse ponto o México tem muito mais vantagens que a gente. Ele já está com o NAFTA, política de livre comércio; e está ali ao lado dos Estados Unidos, está cheio de empresas americanas operando ali na fronteira Norte do México, aproveitando os salários mais baixos. A gente aqui no Mercosul, com tarifas diferenciadas, mais elevadas com relação aos outros países, segundo a recente proposta dos americanos para a ALCA e o México com livre comércio. Não vejo acesso, não estou vendo perspectivas. Claro, em um ou outro produto sim, mas de modo geral, não vejo vantagem nenhuma de o Brasil entrar na ALCA. Principalmente nessas condições que estão sendo colocadas pelos EUA. Eles ainda querem, por exemplo, uma maior liberação na área de serviços financeiros. Quer dizer, já tivemos todas essas

crises do Leste asiático em 1997, da Rússia, do Brasil, Argentina, principalmente uma crise financeira, porque passaram a achar que o país deveria implantar uma política liberal na área financeira, facilitar o livre movimento do capital especulativo... e fica essa história. Se der uma política em que o capital financeiro considera de risco, sai dólar. Aí aparece a crise na área financeira. Aí o governo põe lá em cima os juros para atrair de volta o dólar. Nesse movimento, não há vantagem nenhuma, nessa liberação financeira.

CG - Você fez um trabalho sobre a indústria automobilística. O Brasil teve como política industrial a substituição de importação. Este modelo desapareceu como política de industrialização. Mas você acredita que as empresas ainda têm essa trajetória de substituir importação?

SBH - Primeiro, entre outras coisas, houve uma desnacionalização grande das empresas. No setor automobilístico dá para ver isso no setor de autopeças; as principais empresas que eram brasileiras foram vendidas. Então, já é mais difícil por aí fazer uma política industrial no sentido de obter um apoio ao capital nacional. No setor montador, quando houve uma política de incentivo às exportações, a Fiat, por exemplo, aumentou bastante suas exportações. Por outro lado, o prolongado fechamento do mercado doméstico trouxe problemas. A qualidade dos carros e as técnicas de produção das montadoras locais deterioraram-se em termos comparativos. Neste aspecto, a abertura dos anos 90, além da vinda de novas montadoras, provocou uma melhoria relativa dos carros produzidos no país, assim como nas técnicas de produção. Por outro lado, essas mudanças na política comercial precisam ser bem equacionadas, haja vista a enxurrada de carros importados em 1994/95, quando a alíquota esteve em 20%. Com uma política industrial bem feita, pode haver melhorias. Hoje não vejo mais espaço para uma política de substituição de importações no setor montador de automóveis. Haveria esse espaço em outras áreas. No setor da eletrônica existe um espaço potencial, mas que não é fácil de ser ativado, dada a rapidez do avanço tecnológico. Para termos alguma chance de acompanharmos esse avanço no futuro seria necessário antes uma política de capacitação tecnológica. Coreia do Sul e Taiwan, partindo de uma posição mais pobre que a nossa, obtiveram capacitação tecnológica na área. Nossa política de informática dos anos 80 mostrou-se demasiadamente fechada a algum tipo de associação com o capital externo.

CG - Seria o modelo da Índia, na questão de software?

SBH - Não sei, conheço pouco, no caso, como foi a política da Índia. Mas pode ser o modelo coreano mesmo.

CG - Você fez o seu doutoramento na área de Economia Industrial. Daria para você tratar em linhas gerais a evolução desta disciplina, desde a literatura com que trabalhou no doutorado e o que vem sendo discutido hoje?

SBH - Economia Industrial, Organização Industrial, estas são matérias em que não existe um programa bem fixo, no fim são várias linhas que a gente joga neste saco, que é a Organização Industrial. Tem linhas bem divergentes entre si, não há um padrão. Tem uma linha mais heterodoxa, mais associada ao *pós-keynesianismo*, na área macro, e também na

área micro, uma linha meio seguidora de Keynes, e ao mesmo tempo preocupada com uma visão mais dinâmica da economia do que tinha Keynes. Mais preocupada em desenvolver teorias de crescimento da empresa, com uma visão dinâmica, que depois foi anexando a inovação tecnológica, concorrência tecnológica, com inspiração *schumpeteriana*. Ao mesmo tempo, as linhas que predominaram na academia americana já são mais conservadoras, não rompem tanto com a micro tradicional. Desenvolveram, inicialmente, aqueles modelos tradicionais de Organização Industrial, aquele paradigma estrutura, conduta, desempenho, depois a teoria dos mercados contestáveis. E, agora, predomina a teoria dos custos de transação. E, numa área mais matematizada, intermediária entre a Organização Industrial e a micro, a Teoria dos Jogos. Essas são as linhas que predominam nas universidades americanas. E, aqui, fazemos uma mistura. Conforme a escola, se segue mais a linha americana, outras pegam mais uma linha heterodoxa. Não é um campo muito homogêneo.

CG - E no Brasil, como vem se desenvolvendo a Economia Industrial, do ponto de vista destas diferentes perspectivas, destas escolas?

SBH - Há um peso maior hoje das linhas mais tradicionais, das linhas que são desenvolvidas na academia americana. Em Economia sempre teve, ou melhor, desde que começou um maior intercâmbio, uma maior ida de estudantes para fazer pós-graduação nos EUA. O efeito disso nos últimos anos está bem presente, numa tendência conservadora de algumas escolas de economia. Isto é mais visível na PUC e na FGV do Rio. Mas, de forma um pouco menos acentuada, também na USP, onde ainda persiste alguma preocupação com a pluralidade de linhas de pensamento. Mas, no agregado das escolas de economia brasileiras, a influência das linhas tradicionais, provenientes do *main-stream* da academia americana, tornou-se bem maior nos últimos dez ou quinze anos.

CG - Você chegou a trabalhar com Economia Regional, no começo, fez pesquisas?

SBH - Na área de demografia.

CG - É uma coisa próxima ao modo da Geografia Econômica. Fale um pouco disso.

SBH - Eu sempre tive uma certa atração por esta área. O meu próprio mestrado nos Estados Unidos estava um pouco ligado a isso. Quando voltei ao Brasil comecei a trabalhar em pesquisas de demografia econômica com um professor americano de Vanderbilt que dava aulas na FEA/USP, em função do acordo de colaboração das duas escolas que havia na época. Aos poucos fui largando e me interessando pelo campo da Economia Industrial; o último trabalho em demografia fiz há mais de vinte anos.

CG - Não deu mais continuidade?

SBH - Não, já tinha interrompido, aí fiz um trabalho que saiu na revista de Estudos Econômicos, no começo dos anos 80, mas só fiz isso.

CG - Que é citado pelo Chico de Oliveira na “Elegia para uma Religião”?

SBH - Acho que não, provavelmente citou o que fiz antes com o Douglas Graham, aquele professor americano. No último procurei, até certo ponto, atualizar alguns resultados dos trabalhos anteriores que fiz em co-autoria com o Douglas Graham.

CG - E nessa questão da economia regional, o governo brasileiro está querendo revitalizar a SUDENE e a SUDAM, como tu vês hoje?

SBH - Acho necessário, é claro. Mas há um perigo. Tem que ser uma política cuidadosa, para não deixar os organismos subordinados aos interesses de políticos conservadores do Nordeste ou do Norte. Tem que ser uma política meio com controle social dos investimentos para não ficar nas mãos dos coronéis do Nordeste. Senão... não adianta. Estamos aqui com Dudu do Banjo, que tocava banjo muito lá em casa e agora mora em Floripa. Vocês precisam ver o filme que Nelson Pereira dos Santos fez sobre papai, que deve ser lançado até o fim de 2003. Nele aparece a voz de papai cantando em inglês ou alemão e o Dudu do Banjo atrás tocando banjo.

Dudu do Banjo - Gostaria de fazer uma pergunta para você. Tua irmã, cantora consagrada, teu irmão, outro consagrado, tua sobrinha... Você está cercado de gente, só tem gente fera, e que são parâmetros musicais do Brasil, do mundo. Por que você não entrou nessa onda de música? O que você acha da música como influência social?

SBH - Bem, somos sete, já tem quatro na música. Você queria que eu também?! Agora até Piii entrou num disco, então cinco. Piii entrou num disco com Paulo Vanzolini. Só eu e Álvaro não. Eu sempre gostei muito de música, Álvaro também. O Álvaro tem armários cheios, metade dos armários dele são ocupados pelos *Long Play's* que ele compra. Eu também gosto muito de música, mas nunca achei que tivesse muito jeito. Até tinha vontade, quando criança, de aprender a tocar piano, mas não aprendi na época, agora não aprendo mais, depois de velho. Acho que é normal nem todos seguirem.

Dudu - Você trabalha nessa área, sócio-econômica, e Geografia e Economia Industrial... mas não tem nada a ver? A música tem uma influência subjetiva, claro, sobre diversas áreas...

SBH - Pois é, mas acho que não peguei bem.

CG - Pois é, o papel das multinacionais enquanto empresas, acaba tendo uma política comercial que afeta a vida cultural dos países de terceiro mundo, por exemplo, entra com músicas americanas, enlatadas...

SBH - Mas isso é mais geral, não é só da música. Comida, roupa... é tudo. Mexeu com isso, mostrou a influência via mídia, domínio da mídia americana, da influência até de Hollywood.

CG - Quais as principais influências que você sofreu durante seu mestrado nos EUA? Autores, leituras...

SBH - Acho que não tive muita influência. O que eu gostei mais foi do Curso de Estatística, mas acabei voltando. Não fiquei na área de estatística, e o resto que cursei lá foi, sobretudo, matérias mais ortodoxas. Mas aqui mesmo fui mudando o tipo de aula que eu dava, matéria que eu dava... Então eu acho que de fato não peguei nada do meu mestrado em termos de influência no meu pensamento.

CG - Nesse sentido havia, digamos, alguma gente do tipo *schumpeteriana*, *keynesianos* no seu curso?

SBH - Veja, eu falei até desse professor de estatística, que era muito bom, que tinha sido colega de Schumpeter, Georgescu. Schumpeter escreveu uma vez que gostaria de escrever um livro com Georgescu. Ele era um economista bem conservador até porque ele era romeno e saiu de lá com o comunismo. Mas ele tinha uma visão muito ampla. Eu lembro no fim da vida dele um manifesto que fizeram vários intelectuais contra esse predomínio da economia tradicional ortodoxa nas universidades americanas e ele foi um dos signatários desse manifesto. Socialmente ele era conservador. Diz-se que ele ficou apavorado com o comunismo. Mas era uma pessoa muito inteligente.

CG - Ele estudou com Schumpeter?

SBH - Não, ele não estudou, ele deu aula junto com Schumpeter, foi seu colega, em Harvard. Isso depois da guerra, veio para os EUA, ele foi trabalhar em Harvard; Schumpeter morreu em 50.

CG - E na graduação, quais foram às influências mais importantes?

SBH - Quando comecei a dar Economia Industrial, Microeconomia não me atraía muito, aquela matéria muito abstrata para o meu gosto e na época Luciano Coutinho estava voltando dos EUA, e ele deu alguns anos na pós-graduação da Faculdade, sobre Economia Industrial e foi aí que tive contato, eu e André Calabi, começamos a dar Organização Industrial. Em parte influência do Luciano.

CG - Na graduação você foi aluno do Delfim Neto?

SBH - Fui, fui aluno do Delfim.

CG - Que impressão você teve dele?

SBH - Eu tinha uma boa impressão, ele era muito inteligente, dava aulas muito boas, naquela época, que ele era inserido na vida acadêmica. Era conservador, mas era uma pessoa que a gente via que era séria, que puxava. Fui aluno dele nos cursos de Economia Brasileira e de Planejamento Econômico. Ele dava três matérias na minha época. Na pós-graduação, logo que começou os cursos do IPE, em 1966, ele foi trabalhar no governo do Estado. Aí ele largou a vida acadêmica.

CG - Fora o Delfim, algum outro bom professor na graduação?

SBH - Alice Canabrava. Tinham alguns outros que eu achava interessantes, mas esses eram os melhores. O Delfim foi o primeiro economista formado lá na USP que começou a dar aula lá na Economia da USP. Tinham alguns assistentes formados lá, mas fora isso era gente vinda da área de Ciências Sociais, Direito, da Politécnica, que começaram a dar aula na Economia, quando fundaram a Faculdade de Ciências Econômicas da USP, em meados dos anos 40. Eu entrei lá em 61 e ainda tinha o domínio desse pessoal.

CG - Quando você teve contato com Luciano Coutinho? Quando foi para esse lado da Economia Industrial falava-se em quais autores, basicamente? Schumpeter, Ciclos Econômicos...

SBH - Não, na Economia Industrial não tinha muito ciclo, não. Depois eu fui dar matéria de Crescimento e Ciclos, aí eu usei bastante Schumpeter e Kalecki, principalmente. Foi no curso com Luciano que tive conhecimento sobre coisas do tipo Steindl, Cabini, um

pouco de Kalecki. Quando eu e Calabi começamos a dar o curso na graduação, na segunda metade da década de setenta, usamos bastante dessa literatura. Usamos muitas coisas que o Luciano tinha proposto para a gente.

CG - No seu mestrado nos Estados Unidos, você percebia a presença de várias tendências, escolas, pelos EUA afora?

SBH - Olha, aí talvez tenha sido um pouco falha minha, eu não fiquei muito atento a isso. Lá na universidade que eu estudei, Vanderbilt, não tinha um curso mais heterodoxo. O Luciano foi para os EUA, depois, para Cornell. Acho que ele tinha mais conhecimento, escolheu uma universidade que tinha coisas atraentes para ele. Eu fui meio sem conhecer, meio alienado mesmo. Tinha pouco conhecimento de diferentes escolas. Fui meio passivo, sem procurar saber das coisas. Não me satisfazia muito com aquilo que estudava, mas também não soube procurar.

CG - O Luciano teve uma influência maior.

SBH - Por ele ter trazido coisas diferentes foi aí que comecei a ter acesso a essa literatura. Ele era mais moço que eu, se formou depois. Acho que ele foi para os EUA um pouco depois que eu cheguei de volta. Até foi meio problemático, porque ele estava metido com movimento estudantil, teve que haver aí um certo apoio.

CG - Aí ele foi para a FEA?

SBH - Foi para UNICAMP, mas também deu aula na FEA durante uns três anos, na pós-graduação.

CG - E seus contatos com leituras, por exemplo, Maria Conceição Tavares?

SBH - Foi a partir disso. Porque era o pessoal que dava aula na UNICAMP também muito ligados ao Luciano. Aí, eu e Calabi começamos a ir a congressos de Organização Industrial. Aí começou a ampliar.

CG - Nesse momento, você teve idéia da existência do Rangel, por exemplo?

SBH - Eu conhecia mais de nome e de idéias gerais, mas eu nunca fiz curso que se usasse texto do Rangel.

CG - Delfim não falava dele?

SBH - Falava, talvez, eu não estou lembrado. Mas, se falava era muito por cima. Nunca ele fez a gente estudar. O Rangel tinha contato com essa raça da UNICAMP. Mas aí era uma área mais macro, história; como o meu contato era de Organização Industrial, não era muito a área que o Rangel mexia.

CG - Você foi aluno do Singer? O Singer já usava alguma coisa do Rangel. Nos primeiros textos chegava a citar.

SBH - Não estou lembrado disso, mas pode ser. O curso que ele dava era Estrutura das Organizações Econômicas e talvez ele usasse, citasse, mas não que ele tivesse incentivado a gente a estudá-lo. Lenina dava Introdução à Administração, saiu, trabalhava

com Mário Wagner, que saiu e deixou de dar aula quando eu entrei. Lenina acho que tinha sido assistente dele.

CG - E no seu mestrado qual foi o tema?

SBH - Foi um pouco de economia regional, era mestrado em Economia. No caso da nossa turma, fomos obrigados a fazer uma dissertação que envolvesse estudos de economia regional americana. Talvez para facilitar o contato com dados estatísticos.

CG - E a temática regional qual foi? De que região?

SBH - Na minha dissertação procurei discutir o impacto da criação do Tennessee Valley Authority na região. Tinha a ver com a política do Roosevelt para atacar os problemas da crise dos anos 30 na região mais pobre dos Estados Unidos. Mesmo nessa região, havia muitas pessoas, avessas a uma participação ativa do Estado na economia, que se manifestavam contrárias àquele plano.

CG - Isso dos professores do curso?

SBH - Não, eu estou falando mais de pessoas de fora da universidade, porque lá nos EUA eles promoviam um negócio de contato da gente com famílias americanas, um negócio que chamava *Host Family*. Eu tive pouco contato, porque logo a gente se desentendeu. Eles criticavam, “mas o Estado não tem que se meter na economia”. Eu acho que os professores casavam com essa idéia, pelo menos alguns. Com aquele negócio da mentalidade americana de que o Estado atrapalhava muito.

CG - Agora, o fato da universidade se localizar no Sul dos Estados Unidos, que é parte prejudicada no equilíbrio americano, tem influência nessa linha de pesquisa da universidade?

SBH - Não, acho que não. No sentido de incentivar a gente a estudar problemas de desenvolvimento regional, acho que não. Eu peguei justamente o negócio do TVA, mas foi opção na área da economia regional.

CG - Na Universidade, no curso eles não orientavam para que se fizesse...

SBH - Não, sobre economia regional sim, para fazer a dissertação. Na nossa turma eles indicaram a gente para fazer algumas coisas. Mas podia ser sob diferentes perspectivas.

CG - E aí, quando você voltou trabalhou na FEA?

SBH - É Comecei a trabalhar na área de demografia com um professor americano que veio na mesma época, justamente de Vanderbilt. Havia acordos de cooperação entre Vanderbilt e a pós-graduação aqui, então, nos primeiros anos sempre teve algumas matérias dadas por esses professores americanos. Eu vim para cá na mesma época em que veio o professor que havia orientado minha dissertação. Fui trabalhar um pouco na área de demografia econômica, migrações internas, um dos meus primeiros trabalhos foi sobre esse assunto.

CG - Já no seu doutorado você foi orientado pelo João Sayad, que já trabalhava com economia industrial...

SBH - É... se bem que, quem me sugeriu o tema foi o André Calabi, que estava nessa área. Já tinha feito os cursos de doutoramento em Berkeley, mas não tinha ainda feito a

defesa da tese. Então ele passou minha orientação para o João Sayad. O João era uma pessoa acessível para nós que procurávamos entrar na área de economia industrial. Uma área menos ortodoxa, e o João acabou também dando aula nessa disciplina, na pós-graduação. Ele, o Calabi, depois eu. Mas a idéia da tese foi mais influência do Calabi do que do João. O Luciano me ajudou; fui com o Calabi na casa dele, ele leu os negócios, sugeriu coisas, tem influências do Luciano também. Um pouco desses três. Calabi, Luciano e João.

CG - Aí foi normal ir para a indústria automobilística?

SBH - Aí foi uma opção minha. Eu disse: “não, deixa eu pegar uma indústria.” E isso já no fim dos anos 70, início dos anos 80; estava no início daquela crise, que tanto afetou a indústria automobilística. Isso me atraiu para o estudo sobre essa indústria.

CG - E o pessoal perguntou um pouco sobre influência do seu pai sobre você?

SBH - Perguntou. Papai nunca tentou influenciar, tanto que foi a maioria para a área da música. Papai sempre deu liberdade para a gente escolher. Quando eu pensei em fazer Economia, ele me pôs em contato com a professora de História, Alice Canabrava.

CG - Seu pai falava alemão?

SBH - Ele dizia que lia melhor em alemão do que inglês ou francês. Ele morou dois anos na Alemanha. Bem, não tinha ninguém para testar se ele sabia de fato. Ele, pelo menos, arranhava o alemão, cantava em alemão.

CG - Mas essa história tem alguma coisa a ver com a Escola São Bento? Padres alemães?

SBH - Pois é, ele fez o São Bento, teve contato, mas eu não sei se ele começou a aprender alemão lá, eu nunca soube direito. Ele aprendeu bem acho que indo para a Alemanha. Foi o Chateaubriand que mandou ele para lá, como correspondente do jornal na Alemanha, Polônia e Rússia. Mas pode ser que no colégio ele tenha aprendido um pouco de alemão, não tenho certeza.

CG - E no teu colégio, quais eram as disciplinas que você mais gostava antes de entrar na faculdade?

SBH - Eu gostava de História, Geografia...

CG - Qual foi o colégio?

SBH - Olha, eu estudei em vários, comecei no Santa Cruz. Aí fui para a Itália, dois anos lá, estudei num colégio que era inclusive dos mesmos padres que o da Congregação Santa Cruz. Aí voltei, acabei o ginásio no Caetano de Campos, que era um colégio estadual, muito bom. E aí o científico não tinha no Caetano; eu voltei para o Santa Cruz.

CG - Quando seu pai foi para Itália você também estudou lá?

SBH - Ficamos dois anos lá. Fiz o que corresponderia ao segundo ano do ginásio. Mas em escola americana. Seria mais difícil a gente entrar em escola italiana sem falar italiano. E também, acho que por ser dos mesmos padres de Santa Cruz... mamãe é muito religiosa, católica. Mas era uma escola em que estudavam alunos de diversas nacionalidades, filhos de diplomatas, por exemplo. E também tinha a vantagem de melhorar nosso aprendizado da língua inglesa.

CG - Sexta e sétima série você fez em Roma?

SBH - Não, só a sexta. Porque no primeiro semestre eu fiquei estudando inglês, aí como o curso lá vai de setembro a junho, julho, fiz esse ano e depois do segundo semestre do segundo ano eu continuei estudando só inglês. Já tinha a perspectiva de voltar.

CG - Que influências você acha que sua mãe passou para os filhos?

SBH - Mamãe é que cuidava mais da gente. Papai ficava mais isolado. A influência da nossa educação foi mais da minha mãe.

CG - Em que medida você acha que ela influenciou culturalmente, fora a parte de educação restrita, a parte cultural mais ampla?

SBH - Olha, não tem uma coisa muito evidente, acho que teve influências, mas é difícil explicar. Porque não era uma coisa muito explícita. A família de minha mãe era de dez irmãos e mamãe era a mais velha. Hoje só estão vivos quatro, entre os quatro, mamãe. A mais velha está vivinha.

CG - E o teu avô, ou avó, por parte dela, faziam o que?

SBH - Vovô era desembargador, uma coisa assim, o pai dele tinha sido governador de Minas. Mas ele morava no Rio, o vovô. Era desembargador, morreu meio cedo. Eu tinha uma tia que ficou muito doente e teve que ir para a Europa. Aí estourou a guerra e estava lá vovô com quase todos os filhos e minha tia teve que ficar lá em Paris. Com a guerra acabaram indo para Lisboa; minha tia ficou durante a guerra em Lisboa e meu avô voltou para cá, tinha que trabalhar. Acabou a guerra, meus avós foram visitar minha tia, em Lisboa, e voltar para Paris com ela. E foi aí que meu avô morreu. Então eu tive contato com eles até cinco anos de idade, lembro dele fazer açúcar *Candy*, brincar de dar remédio para agente tomar escondido da vovó, acho que era homeopático, aquelas bolinhas brancas, e vovó danada com isso. Moravam no mesmo prédio, eles moravam na frente, onde estava a Avenida Atlântica, e nós morávamos atrás; eu lembro que tinha uma hora que ele voltava e eu ia à varanda sempre dar tchau para ele. Com minha avó, não, com minha avó eu tive bastante contato. Dudu conheceu minha avó. Ela morava no Rio e continuou morando naquele apartamento em Copacabana. E a gente sempre nas férias ia para lá e ela mexia comigo: “Ô, Sergito, tem que decidir o que você vai fazer da vida, o que você vai ser? Ela mexia mais do que meus pais. Me achava meio molengão demais.

CG - E as visitas intelectuais, eu lembro de Paulo Vanzolini dizer que ia lá na casa do Serjão beber sua sabedoria.

SBH - Iam muitos amigos dos meus pais lá em casa, isso pelo menos quando papai era mais velho. Ele começou a sair menos e o pessoal ia lá de noite. Papai trabalhou, nos últimos vinte anos, mesmo antes de se aposentar, ele trabalhava no escritório, lá no meio de um monte de livros e tal. E ia... uma coisa que nunca mais vi, alunos de mestrado e doutorado que ele orientava, mesmo os que ele não orientava, iam lá em casa discutir a coisa com papai. Durante o dia muitas vezes ia gente lá, fechavam a porta lá na sala, ficavam lá discutindo. Agora, de noite, aí já a porta estava aberta, aí muitos amigos iam lá, a gente participava, mais ouvindo. Papai tinha muitos amigos em São Paulo. Os amigos sempre iam na casa de papai; Gilberto Freire e os amigos de São Paulo. Tinha três

grandes amigos, Antônio Cândido, Arnaldo Pedroso d’Horta e Paulo Mendes de Almeida. Nos últimos anos, ia muito lá em casa o Caio Prado Júnior. Eu lembro mais dele nos últimos anos, quando acho que ele teve mais contato com papai. Papai foi lá na defesa dele quando ele foi preso, prestar testemunho, talvez até por aí Caio Prado tenha ficado mais ligado e vinha muito lá em casa. E de gente mais moça, tinha os assistentes dele, mais o Fernando Novaes, que também ia muito lá em casa. Inclusive virou parte dos amigos, não era só de tarde. Depois que papai se aposentou, ia lá contar o que estava acontecendo na escola.

CG - E o nosso amigo de “Os Donos do Poder”?

SBH - Raimundo Faoro. Não, ele não era muito amigo do papai. Mamãe era prima do Afonso Arinos, que também era amigo de papai. E foi ele que levou o Faoro para sair no grupo de amigos de meu pai. Na data do centenário de meu pai saiu um caderno na Folha de São Paulo com diversos artigos e entrevistas sobre meu pai. Mas não gostei da entrevista com o Faoro. Por não conhecê-lo muito, acho que ele não entendia bem meu pai, que tinha um espírito muito brincalhão. Ligava para o restaurante e dizia “reserva uma mesa aí para tantas pessoas... é o pai do Chico Buarque”. O Faoro contando como se ele estivesse se aproveitando; mas era brincadeira de papai, poxa! E interpretou mal. Quando tinha as festas de aniversário do papai, aí era uma apoteose. Ia gente do Rio, aqueles cantores - Nelson Cavaquinho foi... O Pixinguinha eu não lembro dele ir em casa, não; papai conhecia ele lá do Rio, mas eu não lembro dele ir lá em casa. Numa vez, o aniversário de meu pai coincidiu com a data de encerramento da reunião da SBPC, com um show musical. Não ia haver festa em casa, mas fizemos ela na marra. Chico levou o Milton Nascimento. Quando Chico começou a tocar em programas de televisão, em São Paulo, aí começou a ir muita gente ligada à música.

CG - João Gilberto...

SBH - Aí já foi a Miúcha... Minha irmã foi casada com João Gilberto.

CG - Na sua opinião, quais foram os mais ricos pensadores do século XX, em Economia?

SBH - Economistas brasileiros?

CG - Não, em escala mundial.

SBH - Eu acho que os dois grandes economistas foram da primeira metade do século, Keynes e Schumpeter. Schumpeter nunca teve uma influência muito forte sobre o pensamento dominante, Keynes teve no começo; depois teve alguns que procuraram mostrar certo desprezo por sua teoria, dizendo: “olha, aquilo era bom nos anos 30, agora o Estado não tem...” A influência de Keynes foi sempre uma referência maior do que a de Schumpeter, porque Schumpeter se afastou mais da metodologia acadêmica dominante nos Estados Unidos, mas eu acho que são dois grandes economistas.

CG - E se você fosse procurar no Brasil do século XX?

SBH - No Brasil... Olha, na linha mais ortodoxa, que nunca me atraiu muito, os primeiros economistas que adquiriram mais nome foram Eugênio Gudín, Roberto Campos e Mário Henrique Simonsen; e também o Delfim, mas ele parou cedo sua vida acadêmica. E da

linha heterodoxa, eu destacaria três nomes. Um é o Rangel, que eu conheço pouco, o Celso Furtado e Maria Conceição Tavares. Acho que foram os economistas de maior nome, mais qualificados.

CG - E nos seus contatos com as disciplinas no colégio, no ginásio, o que lhe atraía em Geografia e História?

SBH - Gozado, eu nunca me senti atraído pela Economia, nem Geografia Econômica, História Econômica, não era isso, eu gostava mais da parte de História Política, Geografia também... e acabei na Economia.

CG - Por que a História era atraente para você?

SBH - Eu gostava de aprender os negócios dos países dominantes, a terra, o mar, a Holanda, ou mesmo os Ibéricos... De entender Napoleão, a política, a história. Isso tudo na história européia. E eu sempre gostei de Brasil, mais ler do que interpretar, no colégio, no ginásio, sobre História Política, Geografia, as capitânias, depois o governo geral, sabia bem aquelas coisas. Mas não era uma preferência, era o que eu gostava.

CG - Na Geografia lhe atraíam os mapas?

SBH - É, eu sabia a capital de todos os países. De brincadeira eu dizia que ia fazer a independência da África. Então, há pouco, quando fizeram esse filme sobre papai, tem uma história que papai fez uma composição, sei lá, fez com uns dez anos, e saiu numa revistinha, Tico-tico, uma valsinha para piano. Um primo meu, e seus dois filhos que mexem com música, fizeram uma gravação para o filme. Um sobrinho meu, que trabalhou na filmagem, escreveu na contra-capta do disquinho alguma coisa sobre cada um dos filhos de papai, provavelmente depois de consultar sua mãe, minha irmã Cristina. Sobre mim ele escreveu: “Sergito, o herói da independência africana”. E era assim, eu lutava pela independência da África contra os países colonialistas. Sabia tudo, capitais, tribos; me atraía um pouco o mundo menos desenvolvido, a África especialmente. Era um pouco mistura de brincadeira com coisa séria. Aquela coisa de criança de gostar de alguma coisa. E ia lendo, acompanhava no jornal a luta da independência da Indonésia contra a Holanda, também sabia onde que estava tendo furacão, tornado, terremoto, essas coisas da natureza que eu me assustava e lia. Mas uma coisa meio de criança.

CG - E nessa época, que tipo de leitura você teve, infantis, juvenis?

SBH - Eu sempre li mais jornal do que livro, eu lia muito jornal para acompanhar aquelas coisas. Eu lembro de ler, quando criança, Monteiro Lobato, depois já adolescente, eu lembro de um tio meu me dar de presente de natal um livro de Sherlock Holmes. Gostei tanto que depois comprei os outros. Há alguns anos, numa lista sobre os dez livros que tiveram mais influência sobre a pessoa, vi Antonio Cândido citar um livro de Sherlock Holmes, justamente aquele que eu ganhei. Aí eu pensei: “pô, se Antônio Cândido está colocando como livro marcante na formação dele, eu não estou tão mal”.

CG - Você teve militância política?

SBH - Não, só eventualmente. Eu tive numa época quando houve a renúncia do Jânio e queriam impedir a posse de Jango. Depois, no golpe de 64... lembro, logo depois do golpe, de uma reunião em que o pessoal da direita depôs o presidente do grêmio da

faculdade, Eu procurei reagir a essa ação e uma pessoa me falou: “cuidado que tem polícia aí”. Isso depois de eu falar. Mas eu nunca fui de muita participação. Quando começou o movimento estudantil mais forte, eu estava fora, nos Estados Unidos, na época daquela briga da Maria Antônia, Mackenzie contra Filosofia, eu estava fora. Quando ocuparam a Filosofia e tudo isso foi uma época de muito agitação e eu estava fora de 67 a 69. E na volta eu tinha mais simpatia, mas não de pegar nas armas e entrar em movimento, nunca foi meu jeito, mas eu tinha amigos que estavam engajados. Depois que fui morar sozinho, quando casei, tinha uma moça que a gente pouco conhecia, mas era amiga de uns amigos nossos, precisava se esconder e ficou lá em casa, enquanto ocorria o processo. Já tinha sido presa, solta, e tinha esquema para ela fugir do país. Mas ela tinha uma filha pequena, então só queria fugir se fosse condenada; já tinha isso acertado, e daí ficou lá em casa. Foi mais por solidariedade, eu nunca tive participação ativa mesmo, principalmente na parte armada, nunca. Mas tinha vários amigos que estavam.

CG - E dos seus irmãos, alguém teve maior militância política?

SBH - Ativa, ativa, não, mesmo a Piii. Eu lembro lá em casa, por exemplo, um amigo nosso que estava na militância, que foi até secretário do planejamento na época do Quêrcia... Frederico Mazuchelli levou um monte de coisas para esconder lá em casa, jornais, coisas assim. Teve uns dias em que um cara, casado com uma amiga de minhas irmãs, que era filha de amigos de meus pais, ficou escondido em casa de meus pais. E eram coisas mais assim, de dar apoio. A Maria do Carmo, Piii, foi a única mais de freqüentar reuniões de grupos, mas nunca participou na parte de luta armada. Chico também ia a reuniões, mas nunca participou, não. Foi mais solidariedade do que participação. Meu pai teve participação, por exemplo, em forma de depoimentos em favor de pessoas conhecidas dele, como no caso do Caio Prado. Minha mãe, eu lembro que ela foi a Ibiúna, quando os estudantes foram presos, naquele congresso. Foi levar agasalhos e comida para um primo meu, filho do irmão de meu pai, que tinha sido preso. Enfim, a participação da família foi mais assim, em atos de apoio e não numa participação mais ativa.

CG - Por que você acha que a Teresa, sua filha, se encaminhou para a Geografia?

SBH - Pus ela em contato com um professor de Ecologia na Escola de Biologia da USP. Mas aí ela viu que tinha maior interesse só em algumas disciplinas. Ela acabou decidindo prestar vestibular em Geografia na USP, Ecologia na UNESP e Biologia na UNICAMP; acho que foi isso. E entrou em Geografia na USP. Diz que está gostando.

CG - E o que você está achando de Florianópolis?

SBH - A relação que eu tenho aqui é acadêmica, é com os geógrafos, economistas. É bom, acho atraente, é um lugar que deve ser legal de morar.

Instruções para Publicações

Os artigos enviados serão apreciados pelo Conselho Editorial e, caso aprovados, obedecerão a ordem de chegada. Para tanto, deverão obedecer as formatações abaixo:

- O artigo deve ser enviado em disquete junto com cópia impressa em formato A4, **Tamanho Personalizado – largura 18cm, altura 23,5cm**, com as seguintes margens: **Superior 3,5cm; Inferior 2,5cm; Esquerda 3,5cm e Direita 2,5cm**, elaborado em Word for Windows;
- O artigo deve ter entre 30 e 80 páginas, em espaço simples, fonte Times New Roman 11, com mancha de impressão de 12cm de largura por 17,5cm de altura;
- As páginas deverão ser enumeradas, assim como, tabelas, figuras e gráficos, que deverão estar prontas para publicação (12cm de largura por 17,5cm de altura);
- Solicita-se evitar notas e citações de rodapé;
- A bibliografia deverá ser apresentada em conformidade com as normas da ABNT

Endereço para envio de artigos, aquisição de exemplares e informações: Cadernos Geográficos

A/C Departamento de Geociências/Laboratório de Climatologia Aplicada
Universidade Federal de Santa Catarina
Campus Universitário – Trindade – Caixa Postal 476
CEP 88.010-970 – Florianópolis – Santa Catarina

Telefone: (0xx48) 331-8815 ou 331-9286
E-mail: cadgeogr@cfh.ufsc.br