

REGIME AUTOMOTIVO BRASILEIRO

negociações internacionais

JOÃO PAULO CÂNDIA VEIGA

Resumo: No âmbito das negociações relativas à agenda de comércio exterior recente do Brasil, destaca-se a disputa que envolveu o regime automotivo brasileiro, tanto no conflito com a Argentina, como na relação com os países desenvolvidos na OMC. O resultado dessa negociação permitiu a atração de investimentos diretos e evitou a abertura de um processo contra o país no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Palavras-chave: regime automotivo; Mercosul; OMC.

Abstract: The outcome of the dispute between the Brazilian automotive industry and Argentina, as well as with developed countries of the World Trade Organization, was a significant event in Brazil's foreign trade history. The resolution of this conflict resulted in the attraction of direct investment and prevented a suit from being brought against Brazil in the WTO's Dispute Settlement Body.

Key words: automotive industry; Mercosul; WTO.

Depois de encerrada a Rodada Uruguaí do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) e formalizada a criação da OMC (Organização Mundial do Comércio) em 1995, o Brasil passou à condição de protagonista de vários e importantes conflitos comerciais com países desenvolvidos. Essa nova condição se deve ao fato de o Brasil ter empreendido reformas importantes em sua estrutura de comércio exterior, resultado da abertura de sua economia a partir do final dos anos 80.

O presente artigo trata de um estudo de caso que envolveu a negociação do regime automotivo brasileiro (RA). Como se sabe, esse instrumento de política setorial foi objeto de questionamento por vários países desenvolvidos no âmbito da OMC – Organização Mundial do Comércio entre 1996 e 1998. O questionamento obrigou o governo brasileiro a negociar, evitando assim que a abertura de um *panel* no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC fosse consumada. Ao mesmo tempo, garantiu o ingresso de Investimentos Diretos (IED) ao mercado brasileiro, através de empresas transnacionais (TNCs) produtoras de veículos automotores.

O estudo do RA brasileiro se justifica em razão de três fatores: (1) para o Brasil, trata-se do primeiro grande con-

flito comercial internacional (pós-OMC) em que o país obteve ganhos expressivos, capacitando os negociadores internacionais para os casos que se sucederam (Embraer-Bombardier; patentes); (2) discute um problema doméstico institucional ao relevar o papel do Congresso Nacional nas negociações internacionais; e (3) evidencia como o resultado da negociação internacional depende, em grande medida, da capacidade negociadora do país.

Do ponto de vista teórico, o caso da negociação do RA é uma aplicação livre do modelo dos Jogos de Dois Níveis (JDN) de Robert Putnam (1988; 1993). Putnam trabalha com o pressuposto de que toda negociação internacional envolve uma dimensão doméstica. Essa dimensão, do ponto de vista conceitual, resulta em um *win-set* (uma coalizão vencedora que se articula no plano doméstico) que estabelece os limites para o negociador do país atuar no contexto internacional com os demais negociadores que representam seus respectivos países (suas coalizões). A negociação empreendida entre o negociador internacional e a sua coalizão doméstica, Putnam chama de Nível 1. Ao momento do negociador barganhar suas possibilidades de ganhos com os outros negociadores internacionais, Putnam dá o nome de Nível 2.

Para Putnam, o resultado da negociação internacional, entre os níveis 1 e 2, se dá em função (1) da capacidade do negociador em “criar” uma situação cooperativa para o acordo existir, seja utilizando-se de seu mandato doméstico para extrair vantagens dos outros negociadores, seja exagerando suas exigências para alargar os limites estabelecidos pela coalização doméstica interessada em que o acordo seja efetivado; e (2) em razão do papel ratificador das instituições domésticas, reconhecendo assim os ganhos auferidos pelos supostos beneficiários do acordo internacional dentro do país de sua jurisdição. Em países de regime democrático, é o Congresso Nacional que tem o poder ratificador.

O ARGUMENTO

Parte da literatura que explora empiricamente o modelo proposto por Putnam concede extrema relevância ao papel do legislador porque é ele que, em última instância, vai definir e balizar as possibilidades de ganhos com a negociação internacional (Milner, 1997; 1997a; Moravcsik, 1993; 1997). O próprio Putnam admite a necessidade de conhecer o comportamento institucional do Legislativo porque as possibilidades de cooperação internacional dependem, em última análise, do mandato negociador delegado pelo Congresso ao Executivo.

Veiga (1999) argumenta que em países que não têm tradição do poder legislativo em delegar ao executivo um mandato negociador estrito, amparado pela Constituição e/ou por legislação comercial específica, as possibilidades de cooperação internacional são realçadas pela capacidade política do negociador. O Congresso Nacional, mesmo tendo o poder de ratificar o resultado do acordo internacional, acaba abdicando de exercê-lo. Nesses casos, o enquadramento geral da negociação internacional, como de suas possibilidades de ganhos para o país, é mais bem definida pelo negociador internacional.

Soares de Lima e Santos (2001) fazem a defesa de um modelo político institucional de delegação que amplia a participação do Congresso Nacional e reduz o grau de liberdade do negociador internacional. Nesse caso, a organização do *win-set* doméstico se faria no âmbito do Congresso. Dessa forma, o negociador internacional seria obrigado a discutir um acordo a partir de uma estrutura de ganhos muito mais definida, conferindo-lhe um mandato a partir de limites mais precisos. A grande vantagem desse modelo é inequívoca. Com uma coalizão “vencedora” mais precisa, em possibilidades de ganhos e abrangência de in-

teresses envolvidos, o negociador internacional pode explorar os limites de seu mandato para extrair vantagens (ou reduzir perdas) com os demais negociadores.

O caso da negociação do RA é paradoxal. A fragilidade institucional doméstica do Congresso brasileiro, consubstanciada na dificuldade de articulação entre o sistema político partidário e os interesses sociais expressos por meio de empresas, associações, sindicatos, etc., acabou por favorecer a ação do negociador. Como as Medidas Provisórias (MPs) dos RAs¹ eram reeditadas mês a mês, isso deu margem a que novos interesses se agregassem ao *win-set* doméstico estabelecido, ampliando-o e fortalecendo-o aos olhos dos países contendedores do Brasil. Quando esses países perceberam que o próprio presidente da República e a coalizão partidária que o sustentava precisavam acomodar esses interesses na estrutura de ganhos contemplada pelo RA, o instrumento legal das MPs atuou como o “poder ratificador” do Congresso para criar um fato consumado.

Por fim, depois de discutir a variável institucional do JDN, é possível argumentar que o caso da negociação do RA brasileiro vai além do modelo proposto por Putnam. Se é verdade que o Brasil participou, simultaneamente, da negociação do RA com a Argentina e os países desenvolvidos na OMC, e que essas duas mesas de negociação foram interdependentes – condicionavam-se mutuamente –, então é possível afirmar que se trata, na realidade, de um duplo JDN, um caso inédito na literatura empírica acerca desse modelo.

O JOGO E SEUS RESULTADOS

A adoção do RA brasileiro, em junho de 1995, abriu, simultaneamente, duas mesas de negociação internacional. A primeira envolveu a negociação com o governo argentino no âmbito do Mercosul. A segunda tratou da negociação entre o governo brasileiro e os países desenvolvidos sob a disciplina multilateral de comércio, consubstanciada nos Acordos do GATT/OMC de 1994.

Essa característica especial da negociação do RA torna a aplicação do modelo de Putnam mais complexa porque os dois JDN comunicam-se entre si. Tanto a negociação entre o governo brasileiro e os países em desenvolvimento na OMC atuou sobre o governo argentino no sentido de arrefecer suas pressões para que o Brasil retirasse alguns incentivos do RA, como a negociação do RA no âmbito do Mercosul acabou, de certa forma, determinando o resultado do jogo multilateral, com a aceitação final da política automotiva brasileira pelos países desenvolvidos reclamantes.

Anteriormente, os contenciosos envolvendo a exportação de gasolina (Brasil e Venezuela contra os EUA), os casos do coco ralado (Brasil contra as Filipinas), do frango e do café solúvel (Brasil contra UE) não apresentaram essa característica. No caso da disputa pelo mercado de aeronaves, o contencioso entre o Brasil e o Canadá ficou muito concentrado nos interesses corporativos, sem a possibilidade de alargamento das coalizões domésticas tanto no Brasil quanto no Canadá. Esse é um dos fatores que explicam a demora na efetivação do acordo entre os dois países na OMC. Segundo o Ministro Lampreia, o caso Embraer-Bombardier foi a maior “querela” comercial, o maior contencioso econômico de que o Brasil já participou em sua história republicana.² No entanto, até o caso Embraer-Bombardier, a negociação do RA tinha sido o conflito que mais “tomou o tempo dos negociadores brasileiros nos fóruns internacionais”, e será lembrado como o primeiro grande desafio do Brasil na OMC desde sua criação em 1995.³

A singularidade do caso é resultado não apenas da interdependência entre as mesas de negociação. Outro aspecto importante refere-se à configuração assumida pelos *win-sets* domésticos, nos dois jogos em negociação. Embora os interlocutores domésticos fossem praticamente os mesmos nas duas mesas, a expectativa de ganhos, sua abrangência e a profundidade entre os atores não eram necessariamente semelhantes.

Toma-se, como exemplo, o “núcleo duro” de apoio ao RA brasileiro, consubstanciado basicamente pelas montadoras em operação no Brasil. O RA brasileiro era, de certa forma, uma “resposta” ao programa de incentivos argentino, pois as mesmas montadoras em operação no Brasil já desfrutavam de suas vantagens no país vizinho. Para as montadoras, sua expectativa de ganhos, resultado da criação do RA, só estaria assegurada se a OMC aceitasse a defesa apresentada pelo governo de que o regime brasileiro era uma “extensão” do regime automotivo argentino. Além disso, o RA era importante para conter o desequilíbrio do balanço de pagamentos.

Na negociação com a OMC e o Mercosul, pode-se transformar a negociação em um jogo, prever os possíveis resultados e deduzir, a partir deles, os ganhos e as perdas de cada *win-set* que embasa a coalizão de apoio aos governos dos países desenvolvidos e argentino, em razão da negociação empreendida com o governo brasileiro:

Não-acordo no Mercosul e na OMC – o RA seria eliminado (ou modificado na sua essência) depois da abertura de um *panel* contra o Brasil; tanto as montadoras quanto os governos brasileiro e argentino sairiam derrotados, com conse-

quências negativas para a integração do setor automotivo no Mercosul; a Argentina teria de (re)começar uma nova negociação com o Brasil, com perdas relativas no que diz respeito ao acesso de que já dispunha ao mercado brasileiro.

Não-acordo na OMC e acordo no Mercosul – O RA brasileiro seria substituído pelo RA regional do bloco, com perdas para o governo, os Estados (os municípios) e as montadoras que não teriam mais um instrumento de incentivo; a Argentina sairia vencedora porque o seu RA balizaria a negociação do futuro RA do Mercosul – legal e reconhecido pela OMC –, diminuindo a capacidade do Brasil em atrair IED.

Acordo na OMC e não-acordo no Mercosul – O Brasil, os governos estaduais e as montadoras seriam vitoriosas com a legalidade do RA; a Argentina seria prejudicada porque teria de aceitar os novos incentivos definidos pelo Congresso Nacional brasileiro, desequilibrando as condições de atração de IED entre os dois países.

Acordo nas duas mesas de negociação – o governo brasileiro e as montadoras saem ganhando no melhor resultado possível; ambos mantêm suas estruturas de ganhos intactas; no caso da Argentina, a legalidade internacional do RA traz problemas porque o volume de incentivos é maior do que o previsto pelo RA argentino, além de o Brasil passar a atrair mais IED em condições mais vantajosas.

Nota-se que dos quatro possíveis resultados, o melhor para a Argentina é o Brasil perder a legalidade de seu RA na OMC. Como o RA brasileiro amplia os incentivos às montadoras que investirem no país, aumenta a capacidade do Brasil em competir com a Argentina por IED. Logo, como as mesas de negociação são interdependentes, a posição do governo argentino é de dependência do governo brasileiro, condição que enfraquece sua posição na negociação de Nível 2, mesmo dispondo de uma estrutura de ganhos (*win-set*) doméstica mais abrangente, ou seja, politicamente mais forte. Por essa razão, a abertura de consultas contra o Brasil na OMC paralisou as ações do governo argentino. Em primeiro lugar, o governo Menem teria de aguardar o resultado da negociação para vislumbrar por onde passaria a retomada da negociação do RA do Mercosul com o Brasil. Ao mesmo tempo, Menem não poderia se juntar aos países desenvolvidos na OMC para questionar o instrumento setorial porque era sócio do Brasil no Mercosul.

Em todos os resultados acima, o negociador internacional argentino tem uma estreita margem de manobra para a negociação no Nível 2, a partir de uma coalizão domé-

tica extremamente ampla e com uma estrutura de ganhos mais positiva (abrangente) do que a do Brasil. Portanto, sua debilidade política não decorre de uma estrutura doméstica de ganhos reduzida. Como, politicamente, não pode ingressar com um pedido de consultas contra o Brasil na OMC, a Argentina dispõe apenas da pressão bilateral como instrumento político de barganha. À medida que o conflito desloca-se da esfera regional para o plano multilateral, o governo argentino perde capacidade de influência na negociação em Nível 2, paralisando assim o processo de convergência dos RAs brasileiro e argentino.

Por essa razão, a melhor estratégia do governo argentino sempre foi “fugir para frente”, ou seja, apressar a constituição de instrumentos para a harmonização dos RAs a fim de “anestesiá-los” a capacidade de atração de IED exercida pelo Brasil. Não foi por acaso que as principais reivindicações da Argentina na negociação do RA do Mercosul tenham sido a manutenção de um índice de nacionalização (obrigando as autopeças a produzir domesticamente) e a defesa de um Regime Comum de Investimentos, um “código de conduta” para assegurar uma concorrência “justa” na captação de IED.⁴

Sabe-se, de antemão, que também existe um *trade off* na relação entre montadoras e os incentivos, de um lado, e entre os governos nacionais e as políticas de fomento setorial, de outro. No primeiro deles, não é possível separar os incentivos concedidos às montadoras e os instrumentos de alavancagem do IED, determinados pelo governo brasileiro, da necessária proteção tarifária ao(s) mercado(s) nacional/regional. Se cair o nível de proteção, os instrumentos de fomento perdem eficácia na capacidade de atração de investimentos, enfraquecendo, por sua vez, a demanda das montadoras por incentivos.

De outra forma, não é possível conceder às montadoras liberdade de ação doméstica/regional, através de incentivos, se ela não vier acompanhada de uma política setorial nacional/regional, ou seja, se não existirem os instrumentos que contemplem os interesses do(s) governo(s). Logo, as hipóteses que sugerem ganhos aos governos em detrimento das montadoras não se sustentam porque o RA perde sua capacidade de atrair IED. Se, ao contrário, as montadoras domésticas perdem para os governos, a capacidade de atração do IED é mantida à custa de uma modificação do *win-set* doméstico – as montadoras em operação no país passariam a ser importadoras, beneficiando-se das mesmas vantagens supostamente concedidas às *newcomers*.⁵

Em outras palavras, se a negociação Brasil-OMC envolver, de fato, a eliminação de barreiras tarifárias e não-

tarifárias, parece impossível, *simultaneamente*, garantir à Argentina os ganhos da integração com o Brasil – o que exige a proteção ao mercado brasileiro –, e manter intactas as medidas do RA na OMC, impedindo assim os países desenvolvidos de melhorar o acesso de suas empresas ao mercado brasileiro. Nesse caso, a posição argentina é ainda mais difícil porque o governo não pode consolidar a atração de IED com o enfraquecimento do Mercosul.

Os RAs (brasileiro e argentino) guardam, dessa forma, uma contradição: ao mesmo tempo que apontam a harmonização das regras para a indústria automobilística no Mercosul, garantindo o acesso privilegiado ao mercado brasileiro introduzem um elemento competitivo ao redirecionar para o Brasil possíveis investimentos que seriam feitos na Argentina.

Contudo, existe ainda outro *trade off* aparentemente insuperável para a OMC aceitar os RAs brasileiros. Não é possível contemplar, simultaneamente, as montadoras que se beneficiam da proteção ao mercado brasileiro/Mercosul e as *newcomers*, aquelas novas montadoras que vinham progressivamente melhorando o acesso ao mercado brasileiro sem, contudo, comprometerem-se com a produção local. Ou o governo brasileiro mantinha o RA intacto em sua “essência”, garantindo o apoio das montadoras ao Brasil/Mercosul, ou abria o mercado às *newcomers* estreitando assim o seu *win-set* doméstico – as montadoras aqui instaladas suspenderiam os investimentos anunciados e passariam a ser importadoras.

Se estiverem corretas as variáveis que condicionaram a negociação internacional nessas duas “mesas”, em dois JDN simultâneos e interdependentes, como explicar o fim do contencioso comercial entre o Brasil e os países desenvolvidos, e a aceitação de seus dois RAs, editados pelo governo brasileiro na forma de Medidas Provisórias, depois aprovadas pelo Congresso Nacional?

O resultado é inequívoco: o Brasil não só evitou a abertura de um *panel* na OMC, em um contexto internacional adverso à execução de políticas setoriais, como garantiu a continuidade da negociação do RA do Mercosul com a Argentina e, o mais importante, consolidou a capacidade doméstica de atração de IED. Como explicar a vitória brasileira nas duas “mesas” de negociação internacional?

Seguindo o modelo de Putnam, verifica-se a existência de algumas variáveis que explicam esse resultado: (1) o exercício da autonomia do negociador no que diz respeito às suas atribuições exclusivas, especificamente em sua habilidade de negociar concessões, agindo assim diretamente na estrutura de ganhos doméstica (*win-set*) dos

outros negociadores, convertendo montadoras reclamantes em beneficiárias do RA; e (2) o aspecto institucional da ratificação do acordo, isto é, da Medida Provisória que instituiu o RA e que foi aprovada pelo Congresso Nacional. Pode-se ver que a debilidade institucional do executivo em legislar através de medidas provisórias paradoxalmente acabou por fortalecer a capacidade negociadora do governo brasileiro na negociação com os países desenvolvidos (EUA, UE, Japão e Coréia do Sul).

CONCLUSÃO

A negociação do Brasil com os países desenvolvidos no âmbito da OMC foi iniciada com a edição da Medida Provisória 1.024 em junho de 1995, e só terminou em 1997, depois que o negociador brasileiro constituiu o sistema de cotas de importação, remanejando-as, para que a União Européia pudesse dispor do maior número delas.

No caso dos EUA, a negociação foi mais difícil e só foi encerrada depois que o Brasil assinou um MOU (Memorandum of Understanding), nos mesmos moldes daqueles já assinados pelo governo americano com o Japão e a Coréia do Sul. Em ambos os casos, a negociação exigiu do governo brasileiro uma grande capacidade de improvisação política, através de medidas *ad hoc* (concessões), para garantir a atração de IED ao Brasil, sempre buscando diminuir o risco de um *panel* ser aberto contra o país. Ademais, desgastou-se com o governo argentino ao negociar, sempre de forma atabalhoada, medidas compensatórias que nunca eram devidamente consumadas.

O governo brasileiro conseguiu garantir a validade das regras dos RAs no plano doméstico, acomodou as expectativas da Argentina quanto à continuidade dos ganhos advindos da integração regional – mesmo em um ambiente menos favorável à atração do IED por parte do país vizinho – e evitou a abertura de um *panel* contra o país, em um contexto internacional muito adverso à prática de políticas automotivas nacionais/regionais, em vista de outros países em desenvolvimento terem recorrido do mesmo expediente.

Em linhas gerais, essa experiência negociadora brasileira desmente a hipótese de que a disciplina jurídica multilateral de comércio restringe, de forma categórica e inequívoca, a capacidade dos países membros da OMC de formular e executar políticas nacionais de fomento setorial. Em parte, isso se explica pelo *phase out* previsto tanto no Acordo de TRIMs – Trade Related Investment Measure quanto no Acordo de Subsídios e Medidas Com-

pensatórias. No caso da Argentina, assim como no do Brasil, os instrumentos de estímulo ao setor automotivo deveriam ter sido eliminados em 31 de dezembro de 1999, quando expiravam os RAs brasileiro e argentino.⁶ No caso do RA argentino, em 2001 a OMC prorrogou esse instrumento por mais sete anos.

Do ponto de vista teórico, o caso da negociação do RA brasileiro questiona a eficácia, em termos de ganhos para o país, do modelo “ratificador” ou “delegativo” exercido pelo Legislativo em acordos internacionais. De fato, caso o *win-set* doméstico seja realmente organizado no âmbito do Congresso Nacional, o mandato do negociador internacional passa a ser mais transparente, resultado da melhor precisão dos possíveis ganhos, a partir de consultas e negociação dos interesses envolvidos com a sociedade. No entanto, um mandato negociador mais estrito, articulado a partir de interesses mais precisos, pode engessar a dinâmica negociadora e dificultar a cooperação internacional. Como resultado, se os ganhos concretos auferidos pelo país forem o critério para a análise (e sua coalizão vencedora), a negociação internacional pode perder em eficiência e qualidade.

A negociação do RA brasileiro, embora seja um caso muito especial, releva a capacidade do negociador brasileiro em estabelecer concessões especiais aos países reclamantes para evitar a abertura de um *panel* no OSC da OMC. No caso do Congresso Nacional, uma avaliação apressada pode concluir que, na prática, o Legislativo brasileiro exerceu o seu poder de ratificação de um instrumento setorial a partir de um modelo delegativo. Na realidade, o comportamento do Congresso brasileiro foi absolutamente casuístico, alargando os interesses beneficiados pelos RAs para atender elites regionais do Nordeste. O Executivo curvou-se à MP do novo regime automotivo porque precisava dos votos da bancada nordestina do PFL para a aprovação da Emenda Constitucional que autorizava a reeleição do Presidente da República. Os demais segmentos da cadeia produtiva (autopeças, metalúrgicos, distribuidores, fornecedores de insumos e bens intermediários), presentes na negociação do RA argentino em 1991, permaneceram marginalizados da negociação dos RAs no Congresso brasileiro, como sempre estiveram desde a edição da primeira MP em junho de 1995.

Na realidade, o negociador internacional brasileiro acabou por organizar o *win-set* doméstico do país, de forma muito concentrada, é verdade, nas montadoras de automóveis, deixando de lado o restante da cadeia produtiva. Ao mesmo tempo, essa parece ter sido a razão para

que o acordo com a OMC pudesse trazer um resultado positivo para o Brasil com a atração de um volume expressivo de IED. A capacidade de “criação” política exercida pelo negociador brasileiro, através da concessão de um desconto nas cotas de importação de automóveis, é inversamente proporcional à capacidade de organização de uma coalizão doméstica articulada, com interesses bem distribuídos, no âmbito do Congresso. Dessa forma, o caso do RA automotivo sugere a existência de um *trade off* entre ampliar a participação da sociedade nas negociações internacionais e, ao mesmo tempo, conseguir que os seus resultados tragam benefícios concretos, e que tais benefícios sejam distribuídos de forma democrática e negociada entre os atores envolvidos. Esse é o desafio no momento de se pensar o papel do Congresso Nacional brasileiro nas negociações internacionais.

NOTAS

Esse artigo é uma versão reduzida e modificada do Capítulo 7 da tese de doutorado do autor (Veiga, 1999).

1. O regime automotivo original e o regime automotivo para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.
2. Programa “Roda Viva”, TV Cultura, 30/08/99.
3. “Automóvel lidera debates”, Livia Ferrari, Gazeta Mercantil, 10/08/98.
4. Essa proposta evitaria que um país auferisse vantagem sobre o outro por oferecer diferentes benefícios fiscais; “O Mercosul não está estagnado, mas tem de resolver agora seus problemas, porque eles podem se tornar mais difíceis no futuro. Não podemos esperar as eleições no Brasil (1998) e na Argentina (1999) para avançar”, afirmou Felix Peña, sub-secretário de Comércio Exterior da Argentina; o assessor da Secretaria de Comércio Exterior, Miguel Cuervo, em entrevista ao autor, afirmou que o “Código de Investimentos do Mercosul” era a principal reivindicação argentina, ao final do primeiro semestre de 1997 (Paris, 11/07/97).
5. Designação genérica para as montadoras recém-chegadas ao mercado brasileiro através de importações. Quando o Ministro da Fazenda, Ciro Gomes, reduziu a tarifa de importação de automóveis para 20%, no final de 1994, para conter a elevação dos preços, as montadoras argumentaram que essa medida, combinada à valorização cambial, fazia com que o país, na prática, não oferecesse qualquer proteção ao seu mercado doméstico. Nessa condição, “tanto faz importar ou produzir no Brasil, é o governo que precisa definir uma política”, afirmou Silvano Valentino, então presidente da Anfavea, *O Estado de S.Paulo*, 29/10/94.
6. Outra possível explicação refere-se ao fato do RA brasileiro não ter sido notificado a tempo à OMC. O contencioso entre o governo brasileiro e os países desenvolvidos na OMC teria sido evitado caso o go-

verno tivesse notificado à OMC (até março de 1995) o seu RA. Para que isso ocorresse, era necessário que o programa estivesse em funcionamento desde junho de 1994. O prazo para a notificação dessas medidas expirava no primeiro trimestre de 1995 e “poderiam ser registrados apenas as medidas e instrumentos que estivessem em operação antes do final de junho de 1994”, portanto, até seis meses antes do início da entrada em vigor dos Acordos do GATT 1994 e de institucionalização e funcionamento da OMC (Mori, 1998:175).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- LAFER, C. *A WTO e a regulamentação do comércio internacional: uma visão brasileira*. Porto Alegre, Livraria do Advogado Editora, 1998.
- _____. “O sistema de solução de controvérsias da organização mundial do comércio”. In: CASELLA, P.B. e MERCADANTE, A. de A. (eds.). *Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio? – A WTO e o Brasil*. São Paulo, Editora LTr, 1998a.
- MILNER, H. *Interests, institutions and information, domestic politics and international relations*. Nova Jersey, Princeton, 1997.
- _____. “Industries, governments, and regional trade blocs”. In: MANSFIELD D. e MILNER, H. (eds). *The political economy of regionalism*. Nova York, Columbia University Press, 1997a.
- MORAVCSIK, A. “Introduction, integrating international and domestic theories of international bargaining”. In: EVANS, J. e PUTNAM, R. *op. cit.*, 1993, p.3-42.
- _____. “Taking preferences seriously: a liberal theory of international politics”. *International Organization*, v.51, n.4, Autumn, 1997.
- MORI, R. *O Programa de Desempenho de Exportações (PDE) em ambiente de concorrência imperfeita – Análise teórica e estudo de caso*. Tese de Doutorado. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, mimeo, 1998.
- PUTNAM, R. “Diplomacy and domestic politics – The logic of Two Level Games”. *International Organization*, v.2, n.1, 1988.
- _____. “Diplomacy and domestic politics – The logic of Two Level Games”. In: PUTNAM, R.; JACOBSON, H. e EVANS, P. *Double-Edge Diplomacy – International bargaining and domestic politics*. University of California Press, 1993.
- SOARES DE LIMA, M.R. e SANTOS, F. “O Congresso e a Política de Comércio Exterior”. *Revista Lua Nova*. São Paulo, n.52, 2001.
- VEIGA, J.P. da. *As políticas domésticas e a negociação internacional: o caso da indústria automobilística no Mercosul*. Tese de Doutorado. São Paulo, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da USP, 1999.
- JOÃO PAULO CÂNDIA VEIGA:** *Cientista político, Professor no curso de Relações Internacionais da Faculdade de Economia da Faap (jveiga@attglobal.net).*