

Nº 62

**Breves notas
sobre as
negociações de
serviços na
Rodada Uruguai**

Lia Valls Pereira

Outubro de 1991

TEXTO PARA DISCUSSÃO

BREVES NOTAS SOBRE AS NEGOCIAÇÕES DE
SERVIÇOS NA RODADA URUGUAI

LIA VALLS PEREIRA

OUTUBRO DE 1991

RESUMO

O tema serviços foi um dos que mais suscitaram divergências entre os países desenvolvidos e países em desenvolvimento na fase de preparação da Rodada Uruguai. No transcorrer das negociações, apesar da permanência de diversos pontos controversos, o grupo sobre negociações de serviços conseguiu avançar no sentido dos países apresentarem propostas concretas de liberalização de segmentos deste setor.

O presente texto analisa os principais pontos controversos para um acordo sobre serviços e apresenta a oferta inicial do governo brasileiro. É ressaltado o caráter defensivo desta proposta, o que sugere a necessidade de maiores negociações entre o setor privado e o governo nas etapas subsequentes da Rodada.

Í N D I C E

	Pág.
Introdução	01
1- As Negociações Sobre Comércio de Serviços no GATT	02
2- A Posição Brasileira na Rodada Uruguai	12
3- Considerações Finais	20

INTRODUÇÃO

A Rodada Uruguai no âmbito do acordo geral de Tarifas e Comércio (GATT) foi apontada, desde o seu início em 1986, como o principal sinalizador da possível permanência ou não do multilateralismo no comércio mundial. Proliferação de barreiras protecionistas praticadas pelos países desenvolvidos, imposições ou ameaças de medidas retaliatórias unilateralmente exercidas pelo governo norte-americano e processos de regionalização eram fatores destacados como ameaça ao princípio multilateral. Concomitantemente, a crescente importância do setor de serviços associado ou não à oferta de bens industriais no mercado internacional, os altos gastos em pesquisa e desenvolvimento das novas tecnologias suscitando o tema dos direitos de propriedade intelectual; e, as demandas por liberalização associadas aos fluxos de investimento estrangeiro significavam, do ponto de vista de alguns países desenvolvidos, que a questão do comércio, para ser regida, exigia um campo maior de abrangência do que o definido pelo GATT. Assim, "novos temas" deveriam ser incluídos no GATT para que o próprio significado do multilateralismo comercial não se tornasse vazio de conteúdo.

Obter negociações exitosas em torno dos "novos temas" parecia ser o teste para o fortalecimento do GATT ou não. No decorrer da Rodada, entretanto, a questão agrícola centrada

nas posições divergentes entre os Estados Unidos e a Comunidade Européia passaram a dominar o andamento geral da Rodada culminando com o impasse de dezembro de 1990, ainda não solucionado. Não obstante, tentativas de acordo em relação aos "novos temas" estão na agenda dos negociadores e poderão ter reflexos importantes nos condicionamentos da política econômica brasileira.

O objetivo deste texto é apresentar uma análise das negociações sobre o tema serviços.

Na primeira seção examina-se as principais questões suscitadas em relação a este tema na Rodada Uruguai. Na segunda seção apresenta-se a primeira proposta preliminar de oferta de serviços realizada pelo governo brasileiro. Na última seção são apresentadas as principais conclusões.

1- As Negociações Sobre Comércio de Serviços no GATT

A demanda pela inclusão de "novos temas" - propriedade intelectual, investimentos e serviços - pelos países desenvolvidos liderados pelos Estados Unidos, quando do início de negociações relativas a uma nova rodada ao âmbito do GATT, em 1982, suscitou, de imediato, as seguintes considerações.

A base das vantagens comparativas no mercado mundial estava se modificando. Recursos naturais e baixos custos de mão-de-obra tendiam a perder importância, enquanto o conteúdo tecnológico tornava-se um fator determinante das vantagens comparativas. O conteúdo tecnológico dos novos produtos não se

limitava, porém, a uma possibilidade de detenção de ganhos pelos países desenvolvidos através exclusivamente dos fluxos de exportações de mercadorias. A exportação de serviços financeiros e não-financeiros ganhava novo impulso com o desenvolvimento das redes de comunicação. Assim, por exemplo, a comercialização internacional de serviços de informações (jornais, televisão, banco de dados, entre outros) ou a plena integração das bolsas de valores dos países passaram a ser uma realidade possível. Ademais, os produtos associados às novas tecnologias tinham sua capacidade de competição determinada muitas vezes pelo leque de serviços oferecidos, o que pressupunha flexibilidade nas linhas de produção e rápido atendimento de assistência técnica.

As novas tecnologias indicavam, portanto que a importância dos ganhos derivados das rendas monopólicas pela exclusividade de exploração dos Direitos de Propriedade Intelectual (patentes, marcas comerciais, direitos autorais, segredos comerciais etc) passavam a ser um elemento extremamente relevante na relação rentabilidade/investimento. Neste contexto, demandas por universalização das leis de proteção ao direito de propriedade intelectual, seu maior grau de abertura em termos de abrangência e periodização de garantia de exclusividade de exploração desses direitos tornam-se questões centrais para as empresas dos países desenvolvidos. Por outro lado, as novas tecnologias significavam que a lógica de expansão para os mercados dos

países em desenvolvimento não mais se pautava exclusivamente na instalação de réplicas de linhas de montagens nestes países para o atendimento de níveis de consumo atrativos.

A "nova concorrência" entre as empresas multinacionais compreende dois aspectos. A rapidez na comercialização das inovações tecnológicas implica em pensar no mercado consumidor mundial. Logo, a liberalização nos fluxos de mercadorias e serviços é demandada com maior insistência pelos governos dos países desenvolvidos, não só no comércio estabelecido entre estes países, mas também em relação aos países em desenvolvimento. Este quadro de transformações, embora indique maior atratividade dos investimentos diretos entre países desenvolvidos num primeiro momento, não exclui a relevância dos mercados dos países em desenvolvimento. Atendidas as condições quanto aos direitos de propriedade intelectual e processos de liberalização de mercadorias e serviços, o livre fluxo de investimentos permite estratégias de globalização de produção de mercadorias e serviços. Em suma, havia uma forte interdependência entre os novos temas introduzidos na Rodada Uruguai do GATT. (GIBBS E MASHAYNEKKI 1989).

Os países em desenvolvimento constituem um grupo extremamente heterogêneo e, desta forma, as implicações dos requisitos associados aos novos temas suscitam diferentes respostas. De qualquer forma, não é errôneo afirmar que os países em desenvolvimento entenderam a inclusão destes novos temas sob du

as perspectivas. A primeira, de que esta inclusão dificultaria a concentração de uma nova rodada de negociações no âmbito do GATT em temas prioritários para estes países: proliferação de práticas protecionistas pelos países desenvolvidos na década de oitenta, comércio agrícola, comércio de têxteis e vestuário, dentre outros. A segunda, de que a inclusão destes novos temas refletiria apenas as exigências de expansão das empresas sediadas nos países desenvolvidos, exigências estas que tenderiam a limitar o grau de autonomia das estratégias de desenvolvimento dos países do Terceiro Mundo.

Embora os novos temas - direitos de propriedade intelectual, investimentos e serviços - estivessem conceitualmente inter-relacionados na demarcação do escopo de uma nova rodada de negociações no âmbito do GATT, foi o tema serviços que mais suscitou divergências. Direitos de propriedade intelectual e investimentos poderiam ser incluídos como temas, por exemplo, relacionados à barreiras não-tarifárias ao comércio de mercadorias. Já o tema serviços implicava na redefinição do escopo do GATT, uma vez que este só abrangia o comércio de mercadorias.

A solução de compromisso foi implementação do "dual-track system", o que significava, que não haveria campo para negociações que envolvessem troca de concessões entre o comércio de serviços e mercadorias. Desta forma, a Declaração de Punta Del Este, que marca o início da Rodada Uruguai, em 1986, ao incorporar o sistema "dual-track system", cria um grupo sobre ne

gociações do comércio em serviços, cuja dinâmica de negociações seria separada das outras questões no âmbito do GATT. Era uma solução de compromisso, pois os países em desenvolvimento resguardavam sua posição de não inclusão do tema serviços no GATT e os países desenvolvidos garantiam a inclusão deste tema na agenda internacional. Além disso, apesar da separação das negociações, o grupo sobre negociações de serviços (GNS) deveria reportar todo o andamento do seu trabalho à Comissão responsável pelo andamento da Rodada Uruguai. Este expediente, de natureza aparentemente burocrática, revelava que, em qualquer avaliação final da Rodada, os temas serviços e mercadorias não seriam tratados de forma excludentes.

Em janeiro de 1987, o grupo sobre negociações serviços (GNS) elegeu cinco temas como prioritários: questões de definição e mensuração do comércio de serviços; princípios gerais e específicos para a regulação deste comércio; avaliação das disciplinas internacionais existentes quanto a estes setores; e a mensuração e o grau de transparência utilizados pelos membros do GATT na regulação deste comércio.

Os países em desenvolvimento concentraram-se na questão de definição e mensuração do comércio de serviços. Os países desenvolvidos, em especial os Estados Unidos, enfatizavam a necessidade de uma negociação pautada no princípio da cláusula de nação mais favorecida. Em outras palavras, os países em desenvolvimento contornavam as suas resistências em rela

ção à inclusão do tema serviços apontando as dificuldades do próprio universo. Os países desenvolvidos, em especial, os Estados Unidos, privilegiavam a negociação de um acordo cautado em questões de princípios do GATT ou seja a liberalização do comércio de serviços seria uma negociação multilateral e, logo, abrangeria todos os países e todos os segmentos deste setor (aplicação de cláusula de nação mais favorecida - NMF).

No decorrer das negociações, entretanto, a posição norte-americana de defesa da cláusula de NMF foi diminuindo de importância. Em contrastes com os países em desenvolvimento e alguns países desenvolvidos, o setor de serviços norte-americano comporta menos regulações restritivas e, logo, os ganhos dos Estados Unidos pela aplicação da cláusula de NMF seriam relativamente pequenos. Ademais, nos próprios Estados Unidos, alguns setores, como o de transportes, pressionavam por sua exclusão das negociações do GATT. Desta forma, a discussão sobre a liberalização do comércio internacional de serviços passou a concentrar-se nos seguintes pontos, desde meados de 1990:

- a) o framework, ou seja, a estrutura de princípios que regularia de forma geral o comércio de serviços;
- b) os anexos setoriais, ou seja, a especificação de regras especiais para alguns setores;
- e
- c) as ofertas "initial commitments" que os países se dispõem a fazer em relação ao setor

serviços.

Para a reunião de dezembro de 1990, o GNS apresentou uma visão preliminar do Acordo de serviços, incluindo alguns anexos setoriais. As dificuldades das negociações refletiram-se na quantidade de parênteses - 178 - que são visões alternativas a uma determinada proposta. A grosso modo, estas divergências implicam num universo aproximado de 1054 versões possíveis para um Acordo final (Institute for International Economics, 1991).

As grandes linhas de divergência, entretanto, são: a adoção ou não da cláusula condicional de nação mais favorecida; a necessidade de um anexo sobre mobilidade do fator trabalho; um anexo para o tratamento de serviços financeiros (este parece já estar acordado, no momento) e o conjunto de salvaguardas a serem utilizadas.

A adoção da cláusula condicional de NMF implica que somente os países que assinarem o Acordo Geral de Serviços, ou que assinarem os anexos setoriais que desejarem, teriam obrigações relativas ao processo de liberalização e, em contrapartida, teriam acesso aos mercados liberalizados. Esta é uma questão chave para os países em desenvolvimento, conforme demonstra a existência de dois artigos alternativos quanto à questão da Integração Econômica (Artigo V - Parte I).

Numa versão do artigo, o objetivo é garantir maior grau de liberalização num período razoável, com cobertura

substancial e envolvendo todas as modalidades de oferta de serviços. O texto alternativo refere-se à cobertura de sub-setores, possibilidade de restringir modalidades e maior flexibilidade no tratamento dos países em desenvolvimento. Ademais, propõe que não sejam impostas obrigações para os membros do GATT que estejam fora do Acordo e que se beneficiem dos processos de liberalização. Em outras palavras, se adotada a cláusula condicional de NMF, propõe-se nesta versão alternativa que os países em desenvolvimento não sejam penalizados.

A questão da mobilidade do fator trabalho insere-se na discussão de que as vantagens comparativas na oferta de serviços para os países em desenvolvimento estariam associadas ao menor custo de sua mão-de-obra (por exemplo, em projetos de construção de rodovias ou similares nos países desenvolvidos). Os países do Primeiro Mundo, entretanto, já envolvidos com questões associadas ao contingente de imigrantes presente em seus territórios não desejam inserir princípios de liberalização do fator trabalho.

O anexo distinto para o setor financeiro advém da especificidade deste e, principalmente, das suas relações com a política cambial e monetária dos países. Liberalização do setor financeiro pressupõe igualmente um maior grau de coordenação dessas políticas. Neste sentido, muitos países em desenvolvimento, entre eles o Brasil, não consideram que as suas condições macroeconômicas permitam compromissos nesta área. (*)

(*) No caso brasileiro, acrescenta-se que a regulação do setor financeiro está pendente de Lei complementar a ser discutida no Congresso.

Na questão do conjunto de salvaguardas, os Estados Unidos e outros países desenvolvidos defendem a aplicação exclusiva do Artigo XII que admite controles, quando na presença de crises cambiais. Países em desenvolvimento desejam ver ampliado o leque de opções para a aplicação de medidas de salvaguarda, relacionando-as, por exemplo, ao surgimento de prejuízos nos setores nacionais derivados da exposição ao mercado internacional.

Em suma, estas divergências, que refletem as diferentes perspectivas entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, estão presentes ao longo do texto preliminar do Acordo, desde o seu preâmbulo. Neste, entre parênteses, encontra-se as seguintes proposições "reconhecendo a soberania dos espaços nacionais" - "reconhecendo o direito de regular, introduzir novas regulações" - o direito dos países em desenvolvimento etc."(*)

As negociações sobre serviços envolvem duas variáveis que as distinguem das negociações sobre mercadorias. A primeira refere-se ao direito de estabelecimento, uma vez que várias modalidades de serviços exigem a presença permanente de firmas estrangeiras ou temporárias de não-residentes no mercado consumidor. A segunda refere-se ao modo de regulação, pois são estas as barreiras existentes ao comércio de serviços. Sistemas nacionais de regulação suscitam a questão do **trade off** entre a proteção do "bem-público nacional" e as restrições ao comércio. (**)

Logo, o que se negocia no grupo de Serviços envolve mudanças de posição quanto ao tratamento do capital e mão -

(*) Lembrar que entre parênteses significa que não há acordo quanto à versão definitiva do texto.

(**) Discussão, neste sentido, é similar àquela sobre o uso das regulações fito-sanitárias como barreiras não-tarifárias.

-de-obra estrangeira (este com menor ênfase), assim como regras de harmonização dos sistemas de regulação. Entende-se as dificuldades que estas negociações impõem para países em desenvolvimento, que já possuem segmentos em setores de serviços relativamente consolidados.

Deve-se lembrar que o Tratado de Roma de 1957, que instituiu a Comunidade Européia referia-se a uma zona de livre-comércio em bens e serviços. Entretanto, só com o projeto Europa 92 é que a questão serviços está sendo negociada. No caso da CEE, optou-se pelo reconhecimento mútuo dos padrões nacionais de regulação, o que não exige a harmonização geral das regras, mas sim um núcleo mínimo de padrões aceitos por todos os membros. Esta definição do núcleo mínimo é que, por enquanto, ainda não está resolvido na Rodada Uruguai, uma vez que os países em desenvolvimento não renunciaram às exigências de tratamento diferenciado e mais favorável nas negociações.

Especula-se que a probabilidade do Acordo de Serviços seguir a trajetória de negociações do Código de Subsídios da Rodada Tóquio é alta. Em outras palavras, que os países da região OCDE acordem um texto final que será apresentado, assinando-o aqueles que assim o desejarem - aplicação da cláusula de nação mais favorecida condicional. Uma vez que vários países em desenvolvimento, como o México e o Chile, por exemplo, já completaram seus processos de liberalização, o custo de adesão é mínimo. Para outros, com rendas dependentes basicamente da atividade

de agrícola e sem perspectivas de desenvolvimento substancial nas novas áreas do setor de serviços a questão de adesão é mais um problema de avaliação geral da Rodada e de possíveis ganhos extras econômicos e políticos. Certamente para o Brasil, a questão é mais complexa, principalmente porque pressões via Seção 301 poderão ser acionadas, caso não haja adesão.

De qualquer forma, independente do Acordo Geral as negociações ora em curso estão concentradas nas "ofertas de serviços" que os países desejam fazer. Esta é uma oportunidade para que negociações substanciais se concretizem independente de adesão a princípios mais gerais.

2- A Posição Brasileira na Rodada Uruguai

Entre os países em desenvolvimento, o Brasil e a Índia destacaram-se pelas suas posições de rejeição às negociações dos novos temas na Rodada Uruguai. Ao longo da Rodada, como antes mencionado, implementação de processos de liberalização e/ou o peso relativamente pequeno destas negociações para alguns países em desenvolvimento vis-à-vis outros temas implicaram num crescente isolamento da posição brasileira e indiana. Ademais, a escolha do Brasil e da Índia junto ao Japão, como alvos da primeira investigação da seção Super 301, sinalizou que o governo norte-americano não renunciaria ao uso de pressões unilaterais para a obtenção de resultados que considerava relevantes. (*)

(*) Na época do anúncio da investigação, a própria representante do USTR associou os dois temas: a investigação e a questão de Rodada. A Super 301 refere-se a escolha de países prioritários no infringimento dos direitos de acesso de produtos norte-americanos de investimentos em seus mercados.

Estas motivações aliadas a adoção de uma estratégia liberal pelo novo governo brasileiro induziram a uma mudança de posição na Rodada Uruguai. O programa de reforma tarifária brasileira e o projeto da nova lei sobre os direitos de propriedade intelectual seriam exemplos deste nova postura ou intenção desta.

Dentro deste quadro, o governo brasileiro apresentou em junho de 1991, a sua oferta preliminar no setor de serviços. Este é precedido das seguintes considerações:

- a) é uma oferta preliminar e, logo, passível de modificações;
- b) é condicionada ao alcance de soluções aceitáveis em áreas chaves das negociações (não especificadas no texto brasileiro enviado para o Grupo Sobre Negociações de Serviços) assim como quanto ao formato final do texto acordado sobre serviços e os anexos setoriais;
- c) poderá ser acrescentada de condições específicas relativas ao acesso à tecnologia, formação de **joint-ventures** e capacitação dos setores nacionais;
- d) é destacado que vários setores de serviços estão em fase de re-estruturação no Brasil de forma a capacitá-los a uma exposição adequada à competição estrangeira; e
- e) que, o setor de serviços, assim como todas as diversas modalidades de forma de suas ofertas se submentem antes à Constituição Brasileira e as leis dela derivadas e quaisquer outras

legislações específicas.

Na linguagem do GATT, o Governo brasileiro aponta o desejo de negociar certas áreas do setor de serviços, desde que não infringam a legislação nacional e estejam de acordo com os objetivos da política nacional em relação a estas.

A proposta contempla os segmentos do setor de serviços passíveis de negociações distinguindo-se quatro modalidades na forma de oferta do comércio de serviços: a que envolve trânsito entre fronteiras - "cross-border" -, a que envolve a exportação de serviços para o consumidor; a que envolve presença comercial no país; e a que envolve presença de não-residentes no país. Estas quatro modalidades estão sujeitas a três tipos de negociações, englobando o tema de acesso a mercado e tratamento nacional. Os três tipos de negociações são:

- a) -"unbound -" o governo brasileiro não realizou qualquer compromisso em relação aos dois temas (acesso a mercado e tratamento nacional);
- b) "standstill" - significa a subordinação das condições e qualificações dos dois temas às existentes em junho de 1991 no Brasil -, e,
- c) nenhuma - não há nenhuma consideração relativa à legislação específica..

Na construção do quadro abaixo foi considerado, portanto, a modalidade de oferta de serviço que envolve a questão dos não-residentes no tema acesso ao mercado, uma vez que no tema tratamento nacional este problema não é aplicável. Da mesma

forma, sempre que a modalidade de oferta não englobe questões relativas a um dos dois temas, esta não é discriminada no quadro

OFERTA CONDICIONAL PRELIMINAR DO GOVERNO BRASILEIRO
NO GRUPO SOBRE COMÉRCIO DE SERVIÇOS NO GATT - junho de 1991

- A - comércio entre fronteiras
B - exportação de serviços para consumidores
C - presença comercial

SECTOR	MODALIDADE DA FORMA DE OFERTA	LIMITES E CONDIÇÕES PARA ACESSO AO MERCADO	CONDIÇÕES E QUALIFICAÇÕES NO TRATAMENTO NACIONAL
COMUNICAÇÕES			
a) Serviços de "Courier" (exclui postal)	A	unbound	standstill
	B	nenhum	nenhum
TRANSPORTE TERRESTRE			
a) ferroviário	C	nenhum	nenhum
b) transporte por autos	C	exclui produtos hidrocarbonados	standstill
c) rodoviário	C	nenhum	nenhum
d) manejo de carga	C	somente serviços operacionais	standstill
e) armazenamento e	C	nenhum	nenhum
VENDA DE ATIVOS INTANGÍVEIS			
a) seguro de frete	A	unbound	standstill
	B	unbound	standstill
	C	nenhum	regulações prudenciais somente
b) seguro de vida	A	unbound	standstill
	B	unbound	standstill
	C	nenhum	idem a) c
c) seguro médio	A	unbound	standstill
	B	unbound	standstill
	C	nenhum	idem a) c
d) seguro de propriedade	A	unbound	standstill
	B	unbound	standstill
	C	ver nota * no final da tabela	standstill
e) seguro de obrigações	A	unbound	standstill
	B	unbound	standstill
	C	ver nota * final da tabela	standstill

f) serviços auxilia- res (corretagem, con- sultoria, atuária e e outros)	A B C	unbound unbound ver nota * no final de tabela	standstill standstill standstill
g) resseguro e restituição	A B C	ver nota ** no final tabela unbound unbound	standstill standstill standstill
SERVIÇOS DE CONSTRU- ÇÃO			
a) preparação do terreno	C	ver nota ** no final da tabela	standstill
b) edificações	C	ver nota ** no final da tabela	standstill
c) instalação e montagem	C	ver nota ** no final final da tabela	standstill
d) manutenção e repa- ro de estruturas fixas	C	ver nota ** no final da página	standstill
SERVIÇOS PROFISSIO - NAIS			
a) auditoria	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
b) publicidade	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
c) arquitetura	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
d) pesquisa de mercado e opinião pública	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
e) gerência de proje- tos	A B C	unbound unbound joint-ventures	standstill standstill nenhum
f) planejamento urbano	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
g) serviços de consul- tória de engenha- ria	A B	unbound unbound joint-ventures	standstill standstill nenhuma
h) engenharia industrial	A B C	unbound unbound joint-ventures	standstill standstill nenhum
i) desenho de engenharia	A B C	unbound unbound joint-ventures	standstill standstill nenhum
j) serviço de gerência	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
l) limpeza de prédios e serviços simila- res	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum

m) serviços de tradução	A B C	unbound unbound nenhum	standstill standstill nenhum
SERVIÇOS DE DISTRIBUIÇÃO			
a) comércio atacadista	C	nenhum	nenhum
b) comércio varejista	C	nenhum	nenhum
HOTÉIS E RESTAURANTES			
	B C	unbound nenhum	standstill preserva os incentivos às firmas brasileiras operando na Amazônia e Nordeste

Fonte: Group of Negotiations on Services; Communication from Brazil - 14/06/91 - MIN. GNS/W/116.

Notas: * acesso imediato somente à transações relacionadas com o comércio exterior ou novo investimento. Acesso pleno após 5 anos de presença comercial e Renda de Prêmio Anual acima de US\$ 10 milhões. Entende-se que durante os primeiros cinco anos somente investimentos novos poderão ser assegurados por companhias estrangeiras.

** após cinco anos de entrada em vigor dos outros comprom.sos.

A análise do quadro permite concluir que a oferta brasileira no grupo de Negociações de Serviços (GNS) é pouco abrangente, pouco transparente e defensiva.

Primeiro abrange somente os seguintes setores:

- a) serviços profissionais e serviços gerais (12 itens);
- b) seguros (7 itens);
- c) transporte e armazenagem terrestre (5 itens);
- d) construção (4 itens);
- e) distribuição (2 itens);
- f) comunicação (courier - 1 item);
- g) venda (franchising - 1 item);
- h) hotéis e restaurantes (1 item).

A maior incidência de oferta de serviços profissionais (quase 37% em relação ao total dos itens) associa-se à predominância no país de uma estrutura de organização mais liberal e competitiva nesses setores, onde a possibilidade de presença comercial é praticamente livre.

Para serviços que envolvam mais diretamente decisões quanto a compras de equipamentos industriais (serviços de consultoria de engenharia, engenharia industrial e desenho de engenharia), a presença de firmas estrangeiras implica na formação de joint-ventures. Nos setores de distribuição (comércio atacadista

e varejista), hotéis, restaurantes e **franchising**, o teor liberal de oferta reflete igualmente uma realidade já existente

Os setores de seguros (exclusive fretes, de vida e médico) e de serviços de construção, conforme já apontado, configuram o caso oposto, onde a oferta doméstica é tradicionalmente bastante protegida e regulamentada em favor do capital nacional. Conforme se observou na lista de ofertas brasileiras, cláusulas de **standstill** são as mais frequentes.

Adicione-se que, como esta oferta é para circular entre todos os países-membros, o pouco grau de transparência advindo da falta de notas explicativas quanto ao caráter das cláusulas de **standstill** torna difícil a sua avaliação para o deslanche de negociações.

Logo, num primeiro, momento, a oferta inicial do Brasil caracteriza-se por uma postura defensiva, uma vez que as ofertas de liberalização refletem o atual **status quo**. A questão não tramita em torno do debate: liberalização total, face ao risco de marginalização versus protecionismo total, frente ao risco de desaparecimento dos setores nacionais. A ausência de uma estratégia na condução das políticas de médio e longo prazo para o crescimento econômico do país parece paralisar frequentemente o debate na sociedade brasileira induzindo a discursos contraditórios quanto ao significado do projeto "liberal" brasileiro.

É ingênua a proposição que ao Brasil não restará outra posição a não ser assinar um Acordo Final de Serviços que

exclua qualquer das demandas dos países em desenvolvimento. Porém, é igualmente inquietante que o governo brasileiro adote puramente uma postura defensiva quanto ao conjunto de setores a serem negociados na Rodada. Neste sentido, cabe, inclusive, ao setor empresarial apresentar uma agenda positiva de ofertas, uma vez que se a lógica de competição é cada vez mais transnacional, o acesso a outros mercados passa a ser também questão de "sobrevivência competitiva" dos setores nacionais. Regulações "prudenciais" no setor de serviços existem em todo o mundo e não desaparecerão. Entretanto, não é tão difícil para os nossos parceiros perceberem quando a prudência se identifica com defesa.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Qual dese ser o marco referencial para uma oferta de serviços do Governo brasileiro?

Estas notas procuraram ilustrar que os chamados novos temas estão inter-relacionados e, que, se revestem de fundamental importância na determinação das vantagens comparativas dinâmicas na nova fase de expansão do comércio mundial. Sob este prisma, é necessário, antes de mais nada, o delineamento de uma política clara do governo em relação a estes temas. A lógica desta política não deve se pautar na liberalização per se. A liberalização pode ser um instrumento que viabilize o alcance de maior competitividade em alguns setores.

Concomitantemente observou-se pressões quer seja ao

nível do GATT ou fora do âmbito deste organismo para a aceleração do atendimento das demandas relacionadas aos "novos temas". Este é um constrangimento do qual o Governo brasileiro não pode escapar. Ademais, a concorrência pela obtenção de novos fluxos de investimento direto entre os países em desenvolvimento é um fator impulsionador para o atendimento destas demandas.

Na avaliação destes dois aspectos é que poderá se pautar o marco referencial para as negociações de serviços no GATT. Seletividade nas políticas de incentivos governamentais; regulações que obriguem melhoria nas ofertas de serviços; definições de parcerias com o capital estrangeiro que viabilizem estratégias de expansão internacional dos setores, por exemplo, tornam-se fatores mais cruciais que o mero arcabouço protecionista.

A questão não é uma oferta irrestrita de liberalização do setor de serviços, algo que nem os países desenvolvidos advogam ou aceitam, mas do estabelecimento de uma estratégia para este setor que não implique que qualquer oferta de maior liberalização seja entendida imediatamente como eliminação da capacidade já instalada no país.

BIBLIOGRAFIA

GATT. Communication from Brazil

MTN GNS/W/116. Junho 1991.

GIBBS, M e Mashayekhi - " Elements of a Multilateral Framework of Principles and Rules for Trade in Services" em URUGUAY ROUND - PAPERS ON SELECTED ISSUES - United Nations 1989.

Institute for International Economics. COMPLETING THE URUGUAY ROUND. 1991.

- 163 *O acesso da China à OMC: implicações para os interesses brasileiros.*
Lia Valls Pereira e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Setembro de 2005.
- 162 *Subsídios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artifícios que anulam a vantagem comparativa do Brasil nos mercados norte-americano e europeu em açúcar, etanol, mamão e sorbitol.*
Aluisio G. de Lima Campos. Fev/2004.
- 161 *Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia: perspectivas de ampliação.*
João Bosco Machado e Carlos Serapião Júnior. Jul/2003.
- 160 *Escondido a política de promoção de exportações.*
Ricardo A. Markwald e Fernando Puga. Set/2002.
- 159 *Diversificação regional das exportações brasileiras: um estudo prospectivo.*
Renato da Fonseca. Set/2002.
- 158 *Um levantamento de atividades relacionadas à atividade exportadora das empresas brasileiras: resultados de pesquisa de campo junto a 460 empresas exportadoras.*
Galeno Tinoco Ferraz Filho e Fernando José Ribeiro. Set/2002.
- 157 *Crises anti-exportador: mais além da política comercial.*
Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
- 156 *A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior.*
Pedro da Motta Veiga e Roberto Magno Iglesias. Set/2002.
- 155 *Política comercial brasileira: limites e oportunidades.*
Marcelo de Paiva Abreu. Set/2002.
- 154 *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro.*
Roberto Magno Iglesias e Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
- 153 *O comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
- 152 *O comércio exterior brasileiro de calçados e têxteis: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
- 151 *Diretrizes de promoção comercial para as exportações do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga, Maria C. de Carvalho Júnior, Leda Hahn e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jun/2000.
- 150 *Desempenho exportador do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga e Maria C. de Carvalho Júnior. Jun/2000.
- 149 *Impacto del proceso de integración del Mercosur sobre el sector calzado.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
- 148 *Impacto del proceso de integración del Mercosur sobre el sector farmacéutico.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
- 147 *Barreiras às importações nos Estados Unidos da América, Japão e União Europeia, estimativas do impacto sobre as exportações brasileiras.* Honório Kume e Guida Piani. Out/99.
- 146 *Barreiras externas às exportações brasileiras - 1999.*
Renato Fonseca, Maria C. de Carvalho Jr., Galeno T. Ferraz Filho, Henry Pourchet, Ricardo Markwald e Fernando C. da Silva. Out/99.
- 145 *Uma estratégia para a promoção comercial das exportações nordestinas.*
Ricardo Andrés Markwald e Pedro da Motta Veiga. Out/99.
- 144 *Indústrias de plásticos: desenvolvimento do potencial exportador das empresas de 3ª geração.*
João Bosco M. Machado e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jul/99.
- 143 *Subsídios ao milho e aos derivados do milho nos mercados dos Estados Unidos e da União Europeia.*
Aluisio G. de Lima Campos. Jul/99.
- 142 *Diretrizes para o desenvolvimento do potencial exportador das MPJEs paulistas.*
Pedro da Motta Veiga, João Bosco M. Machado e Maria C. de Carvalho Jr. Nov/98.