

A longa marcha da OMC: do nascimento aos impasses atuais

The long march of WTO: from birth to the present impasse

Paulo Roberto de Almeida*

Boletim Meridiano 47 vol. 16, n. 150, jul.-ago. 2015 [p. 16 a 22]

A reconstrução econômica do pós-guerra: os textos fundadores

Um dos marcos fundadores da ordem econômica do pós-guerra foi constituído pela Carta do Atlântico, de 14 de agosto de 1941, na qual Roosevelt e Churchill alinham os princípios que deveriam reger as relações entre os países: eles afirmam pretender assegurar para todos os povos um acesso igualitário às matérias-primas e ao comércio mundial, e propõem um processo de cooperação internacional sem discriminações. O outro marco fundador foi a conferência de Bretton Woods, realizada nessa cidade do New Hampshire, em meados de 1944: ali surgiram as duas principais organizações econômicas multilaterais do pós-guerra: o FMI e o Banco Mundial. Apesar de a conferência ter reafirmado que o estabelecimento de um sistema multilateral de comércio era essencial para a restauração econômica do mundo, não havia tempo ou condições para se negociar ali um acordo nessa matéria. As disposições de um novo sistema de comércio deveriam ser objeto de uma conferência especial a ser convocada em ocasião ulterior, o que acabou ocorrendo em 1947 e 1948, em Genebra e Havana.

As propostas visando alcançar a liberalização do comércio mundial e estabelecer uma organização regulatória dos acordos comerciais foram examinadas em negociações preparatórias realizadas sob a égide das Nações Unidas entre 1945 e 1947. Em reuniões sucessivas conduzidas em Genebra, entre março e outubro de 1947, os resultados das negociações entre 23 países foram incorporados em um único “Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio”, assinado em 30 de outubro de 1947, e que deveria ser incorporado ao tratado mais amplo a ser negociado em Havana. Embora “provisório”, o GATT tornou-se efetivo, em 1º de janeiro de 1948, entre os Estados Unidos e sete outros signatários. O Acordo continha não apenas esquemas de concessões envolvendo produtos, mas, também, regras de política comercial, grosso modo aquelas que deveriam ser administradas pela futura Organização Internacional do Comércio (OIC).

Para tratar dos aspectos substantivos e institucionais do futuro sistema multilateral de comércio, convocou-se uma grande conferência sobre comércio e emprego, realizada em Havana, de novembro de 1947 a março de 1948, e da qual resultou um documento intitulado “Carta de Havana Instituinto a Organização Internacional do Comércio”, dando assim acabamento ao tripé econômico multilateral concebido e iniciado em Bretton Woods. A versão final da Carta da OIC foi assinada, em 24 de março de 1948, por representantes de 53 países, incluindo os Estados Unidos. Para obter tal acordo, a Carta da OIC incluía tantas exceções, lacunas e ambiguidades deliberadas que até seus partidários mostravam muito pouco entusiasmo por ela – apenas dois países chegaram a ratificá-la: a Austrália, de forma condicional, e a Libéria, incondicionalmente. O GATT, que deveria ter sido absorvido pela prometida OIC, precisou desempenhar-se sozinho.

* Programa de Pós-Graduação em Direito, Centro Universitário de Brasília – Uniceub, Brasília – DF, Brasil (pralmeida@me.com).

O GATT e as rodadas de negociações tarifárias

Apesar dos problemas derivados de seu caráter incompleto, o GATT contribuiu para a intensificação do comércio internacional, ao operar, desde a primeira rodada de negociações, uma redução das tarifas aplicadas aos bens comercializados: de 40%, em média, para os produtos manufaturados, os níveis tarifários caem para cerca de 25% já em 1950. Sete ciclos de negociações foram conduzidos sob a égide do GATT até a Rodada Uruguai, que inaugurou a passagem ao sistema da OMC: Genebra (1947-1948), Annecy (1949), Torquay (1950-1951), Genebra (1956), Dillon (1960-1962), Kennedy (1964-1967) e Tóquio (1973-1979).

Os países em desenvolvimento, atuando no quadro da conferência das Nações Unidas sobre comércio e desenvolvimento – Unctad – obtêm a inclusão de uma Parte IV (Comércio e Desenvolvimento) no texto do Acordo Geral: foi a primeira reforma relevante ao velho texto de 1947. O texto inserido afirma o seguinte: “As partes contratantes desenvolvidas não esperam reciprocidade pelos compromissos tomados por elas nas negociações comerciais destinadas a reduzir ou eliminar os direitos tarifários e outros obstáculos ao comércio das partes contratantes menos desenvolvidas” [artigo XXXVI, parágrafo 8]. Uma nota reforça o sentido da não reciprocidade, ao precisar que os países desenvolvidos não esperam concessões que sejam incompatíveis com as condições dos países em desenvolvimento.

Durante a segunda conferência da Unctad, em 1968, é criado o Sistema Generalizado de Preferências (SGP), que, sob a forma de reduções tarifárias unilaterais e não lineares entre as partes contratantes, traduzia na prática essa derrogação do princípio da reciprocidade ao consolidar a introdução do princípio do tratamento diferencial e mais favorável para os países em desenvolvimento. O SGP foi autorizado pelo GATT em 1971 e os países em desenvolvimento esforçam-se para institucionalizá-lo formalmente, o que é buscado durante a Rodada Tóquio de negociações comerciais.

A rodada seguinte, uma das mais complexas, é chamada de “Tóquio”, tendo ocorrido entre setembro de 1973 e novembro de 1979, com a presença recorde de 99 países, a maioria deles em desenvolvimento e alguns socialistas. Os direitos aduaneiros foram reduzidos a um nível médio de 4,7% para os manufaturados, para um comércio global de US\$ 300 bilhões. O elemento mais importante nessa Rodada foi a introdução de um regime preferencial – concessões sem reciprocidade – em favor das partes contratantes menos desenvolvidas, o que, na terminologia do GATT, se convencionou chamar de tratamento diferencial e mais favorável para países em desenvolvimento. Em um texto conhecido como “Cláusula de Habilitação”, adotado ao final da Rodada Tóquio (1979), o princípio da não reciprocidade adquire sentido mais explícito: “Os países desenvolvidos não esperam que os países em desenvolvimento apórtem, no curso das negociações comerciais, contribuições incompatíveis com as necessidades de desenvolvimento, das finanças ou do comércio de cada um dos países. As partes contratantes desenvolvidas não procurarão alcançar, e as partes contratantes menos desenvolvidas não serão obrigadas a acordar, concessões incompatíveis com as necessidades de desenvolvimento, de finanças e de comércio destas últimas”.

Durante a Rodada Tóquio, os países em desenvolvimento tentaram instituir em bases permanentes o SGP, tanto do ponto vista tarifário como no que concerne às barreiras não tarifárias. Na prática, aceita-se uma série de derrogações ao princípio da NMF, sem que isso se traduza na letra da lei, esperando os países desenvolvidos um “retorno gradual” das partes menos desenvolvidas ao sistema jurídico consolidado, isto é, a aplicação da igualdade de direitos e obrigações que está na base do Acordo de 1947.

A Rodada Uruguai: os novos temas e a agricultura

Desde o final da Rodada Tóquio e, sobretudo, a partir da administração Reagan, de orientação liberal no comércio internacional, os Estados Unidos começam a manifestar sua insatisfação com o funcionamento do

sistema multilateral de comércio. Ele teria sido fragilizado, segundo essa visão, por um “excesso de concessões” aos países em desenvolvimento e por lacunas que deixavam fora de seu alcance os setores mais dinâmicos das trocas internacionais: serviços, propriedade intelectual e investimentos. O setor agrícola, com exceção de certo número de *commodities*, também permanecia significativamente ausente da disciplina multilateral do GATT.

A verdade é que um número ainda maior de barreiras não tarifárias passou a ser erigido em substituição às reduções tarifárias negociadas nas diversas rodadas comerciais do GATT. Uma série de outros mecanismos especiais, que derogavam as cláusulas multilaterais do Acordo Geral, foi sendo implantada progressivamente, no setor siderúrgico ou na indústria têxtil, como o Acordo Multifibras (MFA), de 1974, baseado no conceito de quotas e divisão de mercados. A aplicação de medidas de salvaguarda ou o uso indiscriminado de políticas *antidumping* e de mecanismos compensatórios tornaram-se mais e mais frequentes à medida que os países desenvolvidos foram perdendo competitividade nos setores intensivos de mão de obra.

Numa conferência ministerial realizada em 1982, os Estados Unidos tentaram, mas não conseguiram, introduzir os chamados “novos temas” na agenda multilateral do GATT, o que só vem a ocorrer quatro anos depois, em 20 de setembro de 1986 em Punta del Este, no lançamento da Rodada Uruguai. A aceitação da inclusão dos serviços constituiu um dos pontos de maior fricção para o lançamento do novo ciclo de negociações, uma vez que países como o Brasil e a Índia temiam um desequilíbrio das vantagens e concessões em favor dos países desenvolvidos, já dominantes em setores como telecomunicações, seguros, serviços bancários e financeiros ou transportes.

Tratou-se da mais ambiciosa das rodadas de negociações, ao congregarem todos os capítulos tradicionais do GATT, inclusive questões de acesso a mercados e de política comercial em um sentido amplo. Estavam também em discussão os difíceis setores da agricultura e dos têxteis (onde se buscava a supressão do Acordo Multifibras), além dos novos temas da propriedade intelectual, dos investimentos e dos serviços, estes em uma segunda instância negociadora independente do GATT, devendo desembocar no GATS.

Na área de agricultura atuaram basicamente os grandes países exportadores: os Estados Unidos, a Comunidade Europeia e o Grupo de Cairns, conjunto de países exportadores competitivos entre os quais se situavam o Brasil, o Canadá, a Austrália e a Argentina. A ausência de um terreno comum de entendimento nessa área foi responsável, em grande medida, pelo insucesso da reunião ministerial de Bruxelas em dezembro de 1990 (que deveria ter encerrado a Rodada). Depois de sua interrupção por alguns meses, as negociações sobre acesso a mercados prosseguiram de maneira errática durante cerca de três anos mais. Nas áreas de propriedade intelectual e de têxteis, a diferença de posições opunha países em desenvolvimento aos desenvolvidos, mas os primeiros, com grande realismo e em atenção ao princípio da globalidade de resultados, ficaram de modo geral de acordo com o projeto de Ata Final.

Esse projeto, seguido de entendimentos mantidos no decorrer de 1993 entre os participantes mais ativos, passou a ser examinado no âmbito de um novo esquema negociador, sob a forma de três grupos multilaterais, ocupando-se do acesso a mercados, dos serviços e dos temas institucionais (inclusive solução de controvérsias). Nesse período final, a ideia de uma “organização multilateral de comércio”, de início rejeitada por muitos participantes (entre eles o Brasil), começou a ser articulada de maneira mais consensual, conseguindo firmar-se gradualmente como princípio essencial do novo sistema de comércio internacional. Depois de um último esforço, em vista de desacordos persistentes sobre a agricultura e o setor de audiovisual, um projeto de Ata Final foi aprovado por consenso em 15 de dezembro de 1993. Estava aberto o caminho para a última reunião ministerial dessa rodada, onde foram assinados os diversos blocos de acordos preparados ao longo de sete anos e meio de negociações, perfazendo, com seus anexos, cerca de 20 mil páginas de texto.

O surgimento de uma nova organização para o comércio: a OMC

No dia 15 de abril de 1994, 117 representantes de países, dentre os 125 participantes na última fase do oitavo ciclo de negociações comerciais multilaterais, assinavam em Marrakesh a Ata Final da Rodada Uruguai, documento de mais de 450 páginas compreendendo, entre outros atos diplomáticos e decisões ministeriais, um histórico acordo criando a Organização Mundial do Comércio (OMC). A emergência de uma nova instituição multilateral para a regulamentação do comércio internacional representou o encerramento do processo iniciado meio século antes, em Bretton Woods.

Terminou, assim, em 1994, o mais longo – não considerando a Rodada Doha, iniciada em 2001, e sem resultados até a atualidade – e o mais ambicioso ciclo de negociações comerciais do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), inaugurado em Punta del Este, em 1986, com previsão para durar apenas quatro anos. O Brasil teve uma ativa participação em todas as etapas e eventos negociadores dessa complexa Rodada, extremamente densa e inovadora em sua cobertura temática, uma vez que abrangia não apenas comércio de mercadorias, mas também serviços, investimentos e propriedade intelectual, além do funcionamento do sistema multilateral de comércio.

O acordo constitutivo da OMC incorporou, em mais de duas dezenas de anexos institucionais ou comerciais, vários outros acordos multilaterais ou plurilaterais de acesso a mercados (contemplando, por exemplo, uma redução de 40% nas tarifas alfandegárias), cobrindo setores tão diversos como agricultura, têxteis, subsídios, medidas antidumping, salvaguardas comerciais e o reforço dos mecanismos de solução de controvérsias. Ele incorporou igualmente uma primeira regulamentação para o comércio de serviços, para investimentos diretos ligados ao comércio e para a defesa dos direitos de propriedade intelectual.

Passaram à competência da Organização Mundial do Comércio a administração do GATT-1994, a supervisão dos diversos acordos multilaterais e plurilaterais e do Acordo Geral sobre Serviços (GATS), de dois acordos sobre os aspectos comerciais dos direitos de propriedade intelectual (TRIPs) e de medidas de investimento (TRIMs), bem como de alguns acordos setoriais ou de adesão voluntária negociados sob a égide do GATT (compras governamentais, por exemplo). Trata-se, em certo sentido, da terceira organização de Bretton Woods, sem conter, entretanto, os aspectos intervencionistas da Carta de Havana. Com efeito, um dos principais problemas da projetada OIC era o fato de que ela pretendia regular excessivamente políticas setoriais sobre as quais os países pretendiam manter controle, como forma de impulsionar a criação de empregos, facilitar estímulos em determinados ramos da economia ou gerenciar políticas sociais, de modo geral.

Do ponto de vista institucional, as semelhanças se impõem sobre as diferenças entre o texto negociado em Havana e o que emergiu da Rodada Uruguai. O Capítulo VII da Carta de Havana era dedicado à Organização Internacional do Comércio, cujo órgão máximo era constituído de uma conferência dos países-membros; as decisões seriam tomadas por maioria simples pelos membros presentes e votantes. Deveria ser instalado, de forma mais “oligárquica” do que o atual sistema, um Conselho Executivo de 18 membros, representativo das grandes regiões geográficas: previa-se uma participação mais expressiva dos países de maior importância econômica no comércio internacional e também a representação dos diferentes tipos de economia ou diferentes graus de desenvolvimento econômico existentes entre os membros da organização, o que na época serviria para acomodar os poucos países socialistas e em desenvolvimento participantes da Conferência de Havana. O Capítulo VIII da Carta era, por sua vez, dedicado ao mecanismo de solução de controvérsias, mas não se previa nenhum sistema muito elaborado ou constrangedor para as partes envolvidas em litígios.

A Carta da OMC criou uma estrutura institucional dominada por uma conferência ministerial, habilitada a “tomar decisões sobre todas as questões relativas a qualquer acordo comercial multilateral”, que se reúne a cada dois anos, pelo menos. A OMC dispõe, como órgão executivo, de um Conselho Geral, composto por

representantes de todos os países-membros, com mandato para exercer funções decisórias da Organização no intervalo das reuniões ministeriais, servindo também, com estrutura e estatuto próprios, de órgão de solução de controvérsias e de exame das políticas comerciais dos Estados-membros. A adesão à OMC implica necessariamente, para o país ou território aduaneiro candidato, o estatuto de parte contratante ao GATT-1994, para a avaliação da compatibilidade do seu regime de comércio aos princípios básicos da instituição, combinado a um exame cerrado da disponibilidade em oferecer condições razoáveis de acesso ao mercado interno. Foram estabelecidos Conselhos nas três áreas de atuação da OMC (mercadorias, serviços e propriedade intelectual), atuando cada um sob a direção do Conselho Geral. A conferência ministerial pode criar outros órgãos especializados – geralmente comitês –, a exemplo dos já existentes para comércio e desenvolvimento, sobre restrições por motivo de balanço de pagamentos e para questões financeiras, orçamentárias e administrativas.

O processo decisório, como em qualquer organização internacional, é a questão política central, da qual depende sua eficácia prática e legitimidade institucional. A esse título, o primeiro parágrafo do artigo IX da OMC é taxativo: “A OMC deverá continuar a prática da tomada de decisão por consenso seguida pelo GATT-1947”. Ou seja, as decisões, como no modelo da OIC de 1948, devem ser tomadas por consenso ou pelo voto dos países-membros, em igualdade de condições, à diferença, portanto, das suas irmãs originais de Bretton Woods, cujo processo decisório permanece fundamentado na representação proporcional ao capital constituído (o que dá aos “sócios” mais importantes o caráter de “diretório”). Esse sistema, de inspiração “onusiana”, poderia resultar em maiorias automaticamente favoráveis aos países em desenvolvimento, resultando nos impasses conhecidos em outros órgãos da ONU. Na prática, torna-se difícil mudar a “jurisprudência” consensual de um sistema que já deu provas de relativa eficácia, ou mesmo operar a politização de um foro de caráter contratualista que, salvo assistência técnica e formação de recursos humanos em cooperação com outros órgãos da ONU, não opera transferência de recursos para fins de desenvolvimento econômico.

A função mais importante da OMC é, provavelmente, seu poder de arbitragem nos conflitos comerciais entre os países-membros, imprimindo uma eficácia ao sistema do GATT que ele jamais possuiu em toda a sua história. O sistema de solução de controvérsias é único para todo o conjunto de acordos (anteriormente, o artigo XXIII, sobre proteção de concessões e vantagens, e os códigos setoriais possuíam seus próprios mecanismos parciais de encaminhamento de litígios). Em relação ao sistema anterior, vários progressos podem ser notados: o procedimento é automático, com prazos rígidos, e não mais pode ser bloqueado pela parte acusada; as recomendações dos *panels* são também adotadas automaticamente, salvo consenso negativo, da mesma forma que a implementação de medidas apropriadas (de retaliação ou de compensação), inclusive de caráter “cruzado” (isto é, passando de bens a serviços).

A longa agonia da Rodada Doha: a OMC em crise institucional?

No final da primeira década do novo milênio, a OMC enfrentou seu primeiro revés sério, com o fracasso, em novembro de 1999, da conferência ministerial de Seattle, nos Estados Unidos, que deveria ter lançado a (então chamada) Rodada do Milênio, para tratar dos problemas da inserção dos países menos desenvolvidos no sistema multilateral de comércio. A OMC tinha começado a sofrer críticas por ocasião das negociações (não terminadas) do Acordo Multilateral sobre Investimentos, entre 1995 e 1999, e foi objeto de protestos violentos por ocasião dos cinquenta anos do GATT, em 1998, na suposição de que ela estaria promovendo a liberdade completa dos mercados e o triunfo do “capitalismo globalizado”. Os opositores se articularam de modo ainda mais violento por ocasião da reunião ministerial de Seattle, conseguindo paralisar boa parte das reuniões preparatórias ao lançamento da nova rodada.

Mas os motivos verdadeiros para o insucesso da ministerial estavam vinculados à incapacidade dos países avançados em articular posições comuns quanto aos temas mais relevantes do novo ciclo negociador, em especial em agricultura, subsídios nessa área, medidas de defesa comercial e outros temas. Os Estados Unidos, em particular, demonstraram uma total falta de liderança e um descompromisso político em relação à causa da liberalização comercial. A convocação de uma nova rodada teve de esperar os dramáticos ataques terroristas do 11 de setembro de 2001 para se concretizar.

O fracasso de 1999, assim como outros percalços que ela teve desde sua inauguração, não se deve propriamente à OMC, e sim ao aspecto político do comportamento dos países-membros. Com efeito, a organização não pode, ela mesma, determinar suas orientações e ênfases em matéria de liberalização do comércio internacional e de criação, consolidação e respeito das normas relativas ao sistema multilateral de comércio, como é o seu mandato constitutivo. Para isso, ela depende da cooperação e da colaboração dos países-membros, que têm a faculdade de fazer avançar ou deixar paralisados os trabalhos que a OMC conduz, seja na administração dos acordos existentes, seja na negociação e implementação de novos. Se os países-membros são pouco cooperativos, seu trabalho ficará *ipso facto* paralisado. Se eles decidem avançar, ela consegue cumprir seu mandato, o que é reconhecidamente difícil, em vista do mercantilismo renitente da maior parte dos governos.

Mesmo assim, o papel da OMC pode ser considerado como eminentemente positivo, pois ela consegue, ainda que a duras penas, fazer avançar, mesmo de forma modesta e em ritmo excessivamente lento, a causa da liberalização do comércio internacional. Em novembro de 2001, ela conseguiu fazer aprovar na ministerial de Doha, um mandato para a rodada de negociações que leva o nome da capital do Qatar: o mandato ministerial incluía a discussão sobre alguns dos temas importantes, e difíceis, do sistema multilateral de comércio, como podem ser os das práticas de subvenção à produção e exportação de produtos agrícolas, ademais da continuidade do trabalho em matéria de serviços, antidumping e investimentos.

Dentre os motivos para os impasses da Rodada Doha se situam não apenas o comportamento obstrucionista de diversos grandes parceiros comerciais (avançados e em desenvolvimento) no capítulo de acesso a mercados, mas também as indecisões dos governos quanto à extensão de regras multilaterais em terrenos antes deixados à discricção das normas nacionais. De um lado, constata-se a falta de capacidade dos países ricos em dismantelar seu arsenal de medidas protecionistas e seus mecanismos de subvenção na área agrícola, e, de outro, falta de vontade ou oposição política dos países em desenvolvimento em superar o protecionismo latente exercido em produtos industriais e em certas áreas de serviços. Adicionalmente, estes últimos têm problemas em liberalizar amplamente os investimentos estrangeiros e aceitar normas mais intrusivas em propriedade intelectual, ao passo que os países ricos ficam insistindo em criar novas regras de proteção a pretexto de defesa do meio ambiente ou como proteção a direitos trabalhistas e respeito a certas normas laborais.

Um dos obstáculos institucionais a um acordo abrangente é que a OMC não tem condições de estabelecer uma política autônoma e não pode, portanto, legislar por sua conta. Se dispusesse de um mandato claro nessa área, assim como outras entidades voltadas para a definição de políticas públicas em diversas áreas de interesse público relevante (como é o caso, parcialmente, da OCDE, por exemplo), ela poderia, eventualmente “decretar” a ilegalidade dos subsídios agrícolas para fins comerciais, como já ocorre na área industrial (dispositivo inscrito desde a origem nas “tábuas da lei” do GATT e regulado “jurisprudencialmente” depois). No entanto, os subsídios agrícolas foram “legalizados” na Rodada Uruguai com a aprovação do acordo agrícola e sua “cláusula de paz”; ficou, portanto, mais difícil proibi-los de maneira definitiva.

A não conclusão de um acordo no âmbito da Rodada Doha, de qualquer acordo que pudesse concluí-la de modo minimamente satisfatório não significa necessariamente o colapso do sistema multilateral de comércio, tal como regido pela OMC, mas este poderia entrar numa fase muito difícil, com certa erosão dos mecanismos multilaterais de negociação e de solução de controvérsias e a expansão concomitante de soluções “minilateralistas”,

ou seja, de acordos preferenciais ou de livre-comércio entre parceiros seletivos, aumentando, portanto, o grau de discriminação comercial. Em termos globais, isso significaria que a interdependência ativa, ou seja, o processo de globalização e de integração de mercados avançaria de forma mais lenta, com muitas áreas submetidas a acordos restritivos e parciais.

O fato é que, mais de sessenta anos depois de sua criação, no arranjo provisório do GATT, e vinte anos depois de sua institucionalização, sob a égide da OMC, o sistema multilateral de comércio atravessa uma crise que pode ser apropriadamente caracterizada como institucional: os países membros já não mais se conformam às normas por eles mesmos criadas. A OMC tem um futuro, nessas condições? Certamente que sim, embora ela não apresente a mesma nitidez de propósitos e os mesmos mecanismos de enquadramento institucional dos países membros como os das duas colegas mais velhas de Bretton Woods, as duas entidades de Washington que se ocupam de moedas e de financiamentos. Poderá ela evoluir para um tipo de processo negociador que se caracterize mais pela construção incremental, parcial, tijolo a tijolo, das regras do comércio internacional, do que por grandes rompantes calendarizados que constituem as suas rodadas de negociações multilaterais, com mandatos muito abrangentes? Talvez, mas aqui, como em outras instâncias das Nações Unidas, a palavra final incumbe aos países, não à própria organização.

Resumo

O autor examina a evolução do sistema multilateral de comércio desde a criação do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), em 1947, até os desafios da Rodada Doha, após a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995. Nessa visão, o autor apresenta em especial a expansão do mandato do GATT, na Rodada Uruguai, os fundamentos da OMC e as dificuldades da organização em lançar e dar prosseguimento à Rodada Doha.

Abstract

The author presents the evolution of the multilateral trading system since the creation of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), in 1947, to the current challenges of the Doha Round of the World Trade Organization (1995). The author scrutinizes the expansion of GATT's mandate in the Uruguay Round, the WTO basic framework and the difficulties of the organization in launching and managing the Doha Round.

Palavras-chave: Organização Mundial do Comércio; Sistema Multilateral de Comércio.

Keywords: World Trade Organization; World Trade System.

Recebido em 15/07/2015

Aprovado em 15/08/2015