

H463

AS RODADAS DE NEGOCIAÇÃO DO GATT E AS QUESTÕES DE IMPLEMENTAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Maria Eugênia dos Santos Buosi (Bolsista PIBIC/CNPq) e Prof. Dr. Cláudio Schüller Maciel (Orientador), Instituto de Economia - IE, UNICAMP

Desde o final da Segunda Guerra Mundial a idéia do multilateralismo tomou grande importância nas questões do comércio internacional. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio, o GATT, surgiu de uma tentativa fracassada de se criar uma instituição internacional que regulamentasse o processo do comércio entre países. O GATT contou com sete rodadas de negociação, que tiveram um amplo impacto sobre o comércio mundial. A oitava rodada, a Rodada Uruguai, culminou com a criação da Organização Mundial do Comércio, a OMC, e uma mudança na agenda de integração das relações comerciais entre os países. As reuniões ministeriais que seguiram a criação da OMC tinham uma agenda ambiciosa, e os limites impostos pela complexidade e polêmica dos temas tratados ainda impedem o avanço das negociações. O trabalho, além de realizar um estudo histórico das rodadas de negociação do GATT e reuniões ministeriais da OMC, inclui uma análise do papel desta como fórum multilateral de negociações e de sua importância no crescimento do comércio internacional. Também se levanta a questão da introdução de novos temas na agenda de negociações, sem que se tenha alcançado um consenso sobre temas que remetem às discussões da década de 90, ainda na Rodada Uruguai, as chamadas questões de implementação de Doha.

GATT - Negociações Comerciais - Questões de Implementação