

Tomorrow never dies? O colapso de Doha e lições da história



JULIANA PEIXOTO E DIANA TUSSIE

I. INTRODUÇÃO

A crise global está nos oferecendo uma espécie de grande espetáculo. Uma de suas maiores arestas vincula-se ao comércio internacional. Há um ano, considerava-se que os preços dos produtos primários haviam chegado a um piso que supostamente não poderia ser transposto para baixo; não obstante, em poucos meses os preços tocaram níveis que devoraram a rentabilidade, o que significa um desafio duríssimo para as negociações. Sem dúvida. Uma crise que transtorna tudo, inclusive o comércio internacional, que é possível fundamentalmente quando há crédito. A recessão já se fez sentir em todos os rincões do mundo globalizado. Diante desse cenário, os países podem e devem remar de todos os modos por sua conta nessas águas turbulentas. Mas hoje, as soluções e os novos pilares só podem surgir dentro do quadro de mecanismos multilaterais. Quais mecanismos? Em que direção? Quem liderará? Como? Com essas perguntas e diante de tanta incerteza, temos necessidade de repensar o sistema internacional e o papel das organizações que foram os eixos do mundo global. Desenha-se um novo equilíbrio de poder que apresenta imensos desafios

No caso da Organização Mundial de Comércio (OMC), pilar do sistema multilateral de comércio, já se observam mudanças em sua dinâmica e no papel efetivo que desempenha, para além dos objetivos de seu tratado fundador. A nova realidade internacional, profundamente diferente daquela que

surgiu na década passada, nos obriga a pensar em sintonia com os desafios do presente.

A letargia cronometrada da Rodada de Doha responde a essa nova ordem de forças e a essa mudança de prioridades. Nesse novo cenário, ficou claro que a OMC possui um limite em sua capacidade de unir vontades em um grande acordo sob o *single undertaking*. De fato, a OMC vem assumindo crescentemente um papel de instituição que promove a reflexão e o intercâmbio de idéias, de facilitadora das negociações comerciais e órgão de solução de disputas, em vez de administradora onipresente e onissapiente do comércio internacional. O objetivo deste trabalho é analisar a OMC, os desafios que ela enfrenta como instituição em um contexto global, tomando por referência alguns acordos específicos, com vistas à agonizante Rodada de Doha.

Com esse pano de fundo, este estudo passa em revista os principais compromissos assumidos dentro do marco da OMC e avalia suas implicações para o desenho da política comercial. A primeira parte revisa algumas das principais mudanças ocorridas no sistema multilateral de comércio com a criação da OMC. Depois, analisamos de maneira geral os acordos e normas posteriores em matéria de subsídios, investimentos e propriedade intelectual. Posteriormente, fazemos referência ao processo de gestão do art. 24 (acordos preferenciais) no sentido de observar os novos papéis que a OMC vem cumprindo. A última parte apresenta algumas observações sobre o que representa esse cenário detalhado para o futuro da OMC.

2. MUDANÇAS AO LONGO DO GATT E DA OMC

O sistema multilateral de comércio sempre foi alvo de muitas críticas graças ao desequilíbrio de poder na dinâmica de suas negociações. Como observa Steinberg (2002), há uma espécie de jogo hipócrita nessas negociações, que são um sistema misto entre regras e poder. Historicamente, as rodadas iniciam-se com base nas regras, dando aparência de equidade entre os envolvidos e atraindo a vontade dos mais reticentes. À medida que as negociações avançam e ficam mais conflituosas, os países com mais poder de pressão inclinam o sistema para negociações em que prima o poder. Finalmente, as rodadas fecham-se mediante o uso de pressão por parte dos países mais poderosos, deixando de lado as regras e apesar da aparente equidade inicial.

Ao mesmo tempo, as rodadas tornaram-se cada vez mais longas, pela quantidade de questões abarcadas e pela quantidade de países envolvidos. Não obstante, antes da criação da Organização Mundial de Comércio

(OMC), tendo em vista as características do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, em inglês) – menos invasivo em questões domésticas – e dado o equilíbrio de forças existente no sistema multilateral, a maioria dos países em desenvolvimento (PED) era simples participante e os grandes jogadores fechavam as rodadas com base no jogo de poder e no intercâmbio de concessões sem muita dificuldade.

A Rodada Uruguai parecia ser o divisor de águas. O sistema se inclinaria definitivamente para um sistema orientado ao direito em um contexto mais equitativo. Na verdade, a transformação do GATT no regime da OMC, em 1994, foi acompanhada de mudanças significativas no sistema multilateral de comércio.

Em primeiro lugar, como se sabe, a OMC marcou um crescimento nos compromissos contratuais. Os acordos de Marrakesh de 1994, com quatro exceções - produtos cárneos, laticínios, contratação pública e aeronaves civis –, ficaram vinculados pelo compromisso único ou *single undertaking*. Isso significava que aderir ao Acordo de Marrakesh acarretava aderir a todos os demais acordos anexos (serviços, propriedade intelectual, investimentos, subsídios, agricultura). O “tudo ou nada” funcionou como um importante instrumento persuasivo para os países mais reticentes em aderir aos acordos mais novos, como propriedade intelectual ou serviços; ao mesmo tempo, impediu que diferentes membros fossem obrigados por diferentes normas, medida de acordo com o novo sistema orientado ao direito.

As regras para a solução de controvérsias também acompanharam a mudança no sentido de uma maior judicialização. Institucionalizou-se um sistema mediante, entre outras coisas, a criação de um Órgão de Solução de Diferenças (OSD), de um Órgão Permanente de Apelação e de mudanças na lógica do processo de tomada de decisão (inversão do consenso, de positivo a negativo, em algumas etapas essenciais).

Com esse grande pacote que foi a Rodada Uruguai, a natureza das negociações comerciais mudou, já que começaram a incluir medidas e ferramentas de política interna que anteriormente estavam fora do âmbito internacional. Avançou-se muito mais além da questão de medidas aplicadas na fronteira e incluíram-se assuntos tais como propriedade intelectual, serviços e investimento. Essas mudanças representaram um avanço no sentido de uma governança global do comércio e também significaram uma contração da margem de manobra disponível aos países para levar adiante sua política comercial de maneira autônoma, sobretudo no que concerne à condução da política industrial.

Depois que a rodada se encerrou, no contexto de euforia neoliberal do início dos anos 90, os PED encontraram-se com uma realidade não tão promissora. E isso é história conhecida. Por um lado, nem sempre os acordos mais detalhados e baseados nas regras significaram um benefício em si para os PED. Muitos acordos tinham altos custos de implementação que não foram avaliados antes da adesão em Marrakesh. Calcularam-se os custos de implementação e a situação não é promissora para os PED: na maioria dos casos observados, a situação oscila entre moderadamente negativa a altamente negativa.¹

Do mesmo modo, o *trade-off* em agricultura não surtiu o efeito desejado, uma vez que os países desenvolvidos (PD) cumpriram de maneira pouco feliz, para dizê-lo com elegância, com muitos dos compromissos em agricultura assumidos na Rodada Uruguai. Assim, deu-se lugar ao processo de tarifação suja.

Com o lançamento da Rodada de Doha, fez-se presente de novo a ilusão de resolver esses problemas de implementação para contemplar um sistema multilateral de comércio mais equitativo. Em pouco tempo, as esperanças minguaram e as negociações recrudesceram. Nesse contexto, a OMC continuou avançando em algumas disciplinas menos conflituosas, como é o caso da melhoria na transparência do sistema multilateral de comércio.²

A seguir, analisamos alguns temas específicos (subsídios, investimentos e propriedade intelectual) para observar de que maneira os acordos foram implementados, tomando como ponto de referência a situação dos PED (e países menos avançados -PMA) nesse processo. Por último, fazemos referência ao processo de gestão do art. 24 (acordos preferenciais) no sentido de observar os novos papéis que a OMC vem desempenhando.

1. Em termos de cifras, por exemplo, o custo de implementação do Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias foi calculado em 134 milhões de dólares na Argentina e de 8 milhões de dólares na Costa Rica. Ver Lengyel, M. Implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay sobre cuestiones regulatorias: lecciones desde América Latina. *Brief LATN* (Série). N. 27. Dezembro de 2005.
2. Comissão Warwick (2007). *The Multilateral Trade Regime: Which Way Forward? The Report of the First Warwick Commission*. Warwick: Universidade de Warwick, 2007.

3. O ACORDO SOBRE SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS

105

O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (SMC) é um dos textos mais longos e minuciosos gerados pela Rodada Uruguai. Reflete as disputas bilaterais da década de 1980 sobre os subsídios às exportações.

O artigo 27 do SMC reconhece que os subsídios podem fazer parte dos programas de desenvolvimento (anteriormente incluídos no artigo 14 do Código da Rodada Tóquio). Mas não obstante esse respaldo geral, o espírito do acordo é reduzir drasticamente as isenções das disciplinas sobre subsídios de que gozaram os PED durante longo tempo, especialmente no apogeu dos tratamentos especiais e diferenciados e da industrialização baseada na substituição de importações.

O SMC estabelece duas cláusulas “gatilho” que empurram notavelmente para a chamada “graduação” dos PED para o cumprimento pleno de seus compromissos. Em primeiro lugar, fixou-se um indicador muito restritivo para a graduação dos países. Todos os países que tenham um PIB per capita de mais de U\$S 1.000 devem assumir seus compromissos de forma plena, sem possibilidade de extensões.³ Em segundo lugar, exige-se que os países em desenvolvimento se graduem quando tenham alcançado competitividade exportadora, definida como a obtenção de uma participação de mais de 3,25% no mercado mundial do produto envolvido, durante dois anos seguidos. A boa notícia é que o termo produto é definido em nível bastante amplo como um item de quatro dígitos no sistema harmonizado. Vale dizer, a amplitude dessa medida não deve ser subestimada: quanto mais abrangente é a definição, mais remota é a possibilidade de que um país pequeno chegue a esse umbral⁴ (TUSSIE, 1997).

O SMC restringe a possibilidade de recorrer aos programas agressivos de subsídios da envergadura, variedade e intensidade daqueles aplicados, por exemplo, por Taiwan e pela Coreia do Sul nos estágios iniciais de seus processos de industrialização orientados para o mercado externo⁵ ou, ainda den-

3. Na região, seis países estão abaixo deste teto, seja porque têm um PBI *per capita* mais baixo ou porque entram dentro da classificação das Nações Unidas de países menos desenvolvidos. São eles: Haiti (menos desenvolvido), Bolívia, Guatemala, Guiana, Honduras e Nicarágua.
4. Tussie, D.. *Trade Policies and Commitments in the World Trade Organization*. Santiago de Chile: CEPAL, 1997.
5. Amsden, A. Trade Policy and Economic Performance in South Korea. In: Agosin, M.; Tussie, D. (eds.). *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. Londres: Macmillan, 1993.

tro da região, por países tais como Brasil e México, como parte de seus esforços na década de 1970 para compensar o viés anti-exportador da substituição de importações.⁶

Posteriormente, avalizado pela Conferência Ministerial de Doha, o comitê de subsídios e medidas compensatórias (comitê SMC) restringiu o alcance do art. 27 e reformulou o perfil dos países e programas de subvenções que teriam direito a prorrogações na aplicação do SMC. As condições são tão estritas que excluem a maioria dos PED competitivos.⁷

Não obstante, o mesmo comitê declarou que suas disposições não afetam os direitos previstos no Acordo original sobre subsídios, nem tampouco criam precedente para finalidade alguma. Essa contradição deixa entrever a luta dos países e a intenção dos PED de deixar consignada sua desconformidade com essa restrição ao art. 27, já de *per se* bastante restritivo.

Isso não significa, não obstante, que os subsídios estejam excluídos por completo. Mais especificamente, há espaço para três classes de alternativas. Em primeiro lugar, há uma certa liberdade para conceder apoio direto. Em segundo lugar, o acordo inclui outras medidas que beneficiam os “recém chegados”, ao lhes conceder um tratamento especial e diferenciado. Em terceiro lugar, também se podem conceder subsídios para fomentar o desenvolvimento das regiões desfavorecidas, sempre que as transferências fiscais não compreendam a promoção das exportações dessas regiões. Finalmente, é possível utilizar também os subsídios para permitir que as indústrias se mobilizem para cumprir as normas ambientais, sempre que os subsídios sejam transparentes e cumpram com os requisitos de notificação.

Para resumir, o acordo sobre subsídios da OMC e posteriormente o comitê SMC puseram em prática novas disciplinas mais estritas. Embora deixem espaço para a criatividade e formas alternativas de manter políticas de subsídio, se observarmos do ponto de vista da política exportadora convencional, há poucas dúvidas de que esse novo equilíbrio contribuiu para desgastar o *status* especial conferido anteriormente aos países em desenvolvimento

6. Westphal, L. E. The Republic of Korea's Experience with Export-led Industrial Development, *World Bank Reprint Series*. N. 54. Washington: Banco Mundial. Bauman, R.; Braga, H. (1988). Export Financing in LDCs: The Role of Subsidies for Export Performance in Brazil. *World Development*. V.16, N. 7, 1978.
7. Entre as condições estão: participação no comércio mundial de exportação de mercadorias acima de 0,10%; renda nacional bruta superior a 20 bilhões de dólares. Em Peixoto, J. (2005). De Uruguay a Doha: Plazos y Renegociaciones. Brief LATN (Série). N. 20. Dezembro de 2005.

em conjunto. Não obstante, esses países continuam agindo para reverter esse quadro, o que se reflete nas inconsistências presentes nas regras.

4. O ACORDO SOBRE MEDIDAS DE COMÉRCIO RELACIONADAS COM O INVESTIMENTO

Trata-se do acordo que proíbe impor certos requisitos de desempenho aos investimentos. Seu objetivo é limitar os critérios de desempenho exportador que cresceram na década de 1980 principalmente na indústria automotora a fim de fazer as empresas transnacionais voltarem-se para os mercados externos. Concretamente, proíbem-se as exigências de conteúdo nacional, as exigências de compromissos de exportação por empresa e as exigências que limitem o volume de importações à quantidade de divisas internalizadas por uma empresa (balança de divisas por empresa).

Embora no momento da negociação as exigências parecessem muito restritivas, não houve muitos pedidos de prorrogação da aplicação do Acordo sobre Medidas de Comércio Relacionadas com o Investimento (TRIMs, em inglês). Com efeito, os países menos avançados (PMA) não foram afetados significativamente pelos limites impostos pelo TRIMs;⁸ tendo em vista a etapa de desenvolvimento em que se encontram, o investimento é bem vindo, sem importar sua origem ou finalidade. Além disso, na prática, é muito difícil para esses países impor limites a tais fluxos. Ou seja, os PMA não faziam e não fazem uso de medidas de investimento incompatíveis com o TRIMs (exigência de conteúdo local, limitações às importações etc.) por falta de mecanismos eficazes de imposição, mas, sobretudo, por falta de interesse, uma vez que necessitam atrair investimentos e não têm capacidade industrial interna que seria favorecida por medidas desse tipo. Por seu turno, os PED competitivos continuam insistindo no debate, mas tampouco apresentaram grande número de solicitações de prorrogação. Algumas propostas do Brasil e da Índia são combativas nessa questão, mas são mais amplas, relacionadas com políticas de desenvolvimento em geral.

Isso se deve ao fato de que os países puderam contornar essas obrigações transformando seus requisitos de desempenho em compromissos conforme os

8. Amsden, A., Di Caprio (2004). *Does the new international trade regime leave room for industrialization policies in the middle-income countries?* World Commission on the Social Dimensions of Globalization. International Labour Office. Working paper n. 22, Genebra, maio.

acordos de integração. A exigência de conteúdo nacional, por exemplo, considerada uma medida incompatível segundo as regras do TRIMs, está presente nesses processos de integração como regra de origem regional. Assim, a proibição do TRIMs foi neutralizada pelos acordos regionais de integração comercial e se converteu em uma poderosa ferramenta sob o título de regras de conteúdo regional.⁹

5. O ACORDO SOBRE OS ASPECTOS DOS DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL RELACIONADOS COM O COMÉRCIO

O acordo de propriedade intelectual (TRIPs, em inglês) é o mais controverso da OMC. Segundo o TRIPs, todos os membros são chamados a implementar procedimentos padronizados de patentes e proteção de direitos de autor. Anteriormente, a propriedade intelectual devia cumprir somente o princípio de tratamento nacional, que obrigava os países a acatar disciplinas na forma de proteção outorgada, mas mantendo a liberdade sobre os campos a incluir e os níveis de proteção a outorgar.

Os países em desenvolvimento julgam-se desfavorecidos com a extensão de patentes a virtualmente todos os campos de tecnologia reconhecidos. As consequências adversas de sua adoção incluem pagamentos mais altos por direitos aos inovadores estrangeiros; a correspondente perda de oportunidades de investimento interno em pesquisa e desenvolvimento; preços mais altos para os produtos sob regimes monopólicos e uma maior propensão a importar.

O caso dos medicamentos esteve entre os mais disputados porque é ao mesmo tempo um setor com custos muito altos de pesquisa e desenvolvimento, com tecnologia de processo potencialmente acessível e com uma importância central nas políticas de saúde. A esse respeito, o debate foi intenso nos últimos anos, sobretudo depois da Declaração de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública. Entre os temas mais controversos está o uso de licenças obrigatórias para os países que não têm capacidade de fabricação no setor farmacêutico. O conflito de interesses entre os países desenvolvidos (PD) enquanto donos das patentes, os PED com capacidade de exportação e os PED e PMA com dificuldades para fazer uso dessa flexibilidade resultou em uma

9. Gutierrez-Haces, M. T. (1998). *Normas de origen: Un mecanismo de exclusión comercial en el libre comercio*. Tercer Mundo Económico, n. 116, Montevideu, dezembro.

decisão do Comitê dos TRIPs que permite que alguns países possam exportar produtos farmacêuticos aos que não possuem capacidade – ou de capacidade insuficiente – para fazer frente à necessidade doméstica. Essa alternativa beneficia aos PED que têm capacidade de exportação de medicamentos, como Brasil ou Índia.

A mesma decisão prevê a elaboração de uma emenda ao TRIPs que inclua essa possibilidade. Em 2006, chegou-se a um acordo sobre o texto da emenda e os países têm um prazo para aceitá-la. Ela será considerada aprovada com a aceitação de dois terços dos membros. Por enquanto, apenas dezoto membros aceitaram. Se houver a aceitação, será a primeira vez que um acordo fundamental da OMC sofrerá emendas.

De todo modo, o debate acerca da emenda ao Acordo não entra nas negociações que deveriam ser finalizadas no fechamento da Rodada de Doha, e é considerado uma exceção. Aqui, o conflito de interesses provocou um resultado de estancamento na revisão das normas. Nem os PED, nem os PD querem reexaminar as disposições do TRIPs. Por um lado, os PED têm receio de que a abertura do TRIPs signifique uma elevação dos padrões, sobretudo no que se refere a matéria patenteável. Por outro lado, os PD não querem correr o risco de ver progredir questões que envolvam um aumento nos requisitos de patenteabilidade (como conhecimentos tradicionais, acesso a recursos genéticos, patenteabilidade de matéria viva).

Em resumo, com exceção da declaração sobre saúde pública, as flexibilidades no TRIPs foram as que mais sofreram restrições e as que menos “criatividade” e margem de manobra deixaram aos PED e PMA.

6. A GESTÃO DOS ACORDOS COMERCIAIS REGIONAIS NA OMC

Segundo Bahgwati, os acordos de preferências regionais são os “cupins do sistema” que causam um dano lento e corrosivo. Como se sabe, entre as exceções ao princípio de Nação mais Favorecida (NMF) do GATT e posteriormente da OMC estão o art. 24 do GATT, a cláusula de habilitação e o art. 5 do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS, em inglês). Essas exceções ocorrem no marco de Acordos Comerciais Regionais (ACR) entre membros do sistema multilateral de comércio. Não obstante, esse tema sensível representa muitos desafios para a OMC.

Em primeiro lugar, não há clareza sobre os parâmetros estabelecidos sobre ser “o essencial dos intercâmbios comerciais” (art. 24, 8 do GATT) ou

“cobertura setorial substantiva” (art. 5, 1a do GATS). Do mesmo modo, desde a Rodada Dillon (1960-1961) os acordos vêm sendo analisados no chamado exame de consistência com as regras multilaterais. Desde então, o número de acordos não deixou de aumentar, sobretudo a partir dos anos 90. Até julho de 2007, notificaram-se 380 ACR ao GATT/OMC. Destes, trezentos foram notificados em conformidade com o artigo XXIV do GATT de 1947 ou do GATT de 1994; 22 em conformidade com a Cláusula de Habilitação; e 58 em conformidade com o artigo V do GATS.¹⁰ Não obstante, o mecanismo de análise de compatibilidade com as regras multilaterais não rendeu maiores resultados. Desde a Rodada Dillon até agora, o único acordo declarado compatível é a União Alfandegária estabelecida entre a República Tcheca e a Eslováquia. Todos os demais continuam em processo de análise. Os principais problemas observados relacionam-se com a erosão do princípio de não-discriminação, sobretudo através do uso abusivo de regras de origem regionais.

Alguns casos foram levados ao sistema de solução de disputas (Índia-Turquia, têxteis; Brasil-União Europeia, pneus) e os especialistas independentes começaram a interpretar o art. 24 do GATT. A resposta dos membros foi rápida. Por temor de que a norma fosse interpretada por árbitros independentes gerando jurisprudência, os membros incluíram o parágrafo 29 na Declaração de Doha, que determinou a celebração de negociações para esclarecer o processo de exame de consistência. Neste exato momento, essa iniciativa está parada e a OMC procura melhorar a transparência¹¹ mediante a notificação, construção de bases de dados, gestão de rodadas de perguntas entre membros, acompanhamento dos acordos, apresentação de informes. Não é pouca coisa. A OMC pode prover um bem público sendo um foro de intercâmbio e facilitar o fluxo de informação, sem necessidade de compromissos vinculantes. Em lugar de sancionar, pode acompanhar e transferir experiências em sintonia com os tempos. Com efeito, a abertura dos mercados avançou, em grande medida, graças aos acordos regionais. Em nível global, apenas um terço do comércio é realizado em condições não preferenciais, ou seja, de nação mais favorecida. Na América Latina, calcula-se que quase 70% do comércio seja realizado conforme acordos preferenciais intra e extra-regionais.

10. Fonte: www.wto.org.ar.

11. Ver documento “Mecanismo de transparencia para acuerdos comerciales regionales”, disponível em: <http://www.wto.org>.

7. COMENTÁRIOS FINAIS



o colapso de doha e lições da história

Perante um cenário que não avança para uma maior equidade do sistema de comércio internacional – ao contrário, restringe cada vez mais as margens de manobra – e diante de um equilíbrio de poder muito mais complexo do que o de rodadas anteriores, as negociações entraram em letargia, enquanto os países encontravam maneiras criativas de seguir adiante com políticas proibidas na OMC. Se analisarmos alguns acordos específicos da Rodada Uruguai, observaremos que houve uma restrição em termos gerais e que a flexibilidade é negociada por meio de solicitações de prorrogações, extensões, *waivers* e interpretações criativas. Nesse sentido, a OMC marcou o rumo geral da política comercial, mas não o nível nem a combinação possível de proteção produto por produto. As tensões e contradições entre normas deixam espaço para diferentes soluções e arranjos e refletem as tensões e os conflitos entre os envolvidos. Significam que não existe um ideal político e econômico para onde todas as normas convergem. Não há equilíbrio estável, não há fim da história.¹²

Ao mesmo tempo, enquanto as negociações estão sufocadas pela complexidade dos múltiplos e muitas vezes contraditórios interesses em jogo, a OMC tem em suas mãos o avanço no que poderíamos chamar de *o campo do meio*, melhorando a transparência. A ambição de criar uma governança de grande envergadura sem a anuência dos países em desenvolvimento está recolocada. Pode ser o caminho para que a OMC se afirme como promotora de uma crescente transparência no sistema multilateral, como facilitadora do comércio, marco para a gestão de negociações menores, com menos compromissos envolvidos, de acordo com a capacidade de cada membro.

O jogo de conseguir adeptos ressaltando os benefícios de um sistema mais equitativo – enquanto se usa o poder para comprar vontades – parece que chegou a um limite. A intenção de fechar a rodada de Doha pressionando os países mais reticentes desta vez não deu resultado. Problemas dessa índole são uma sinal dos tempos, indício de que a complexidade superou em muito as ferramentas oferecidas pelo sistema internacional. É hora de mudar no sentido de dar acolhimento ao que parece não ter solução. Como dizia Einstein, não se pode obter a solução de um problema a partir do mesmo nível de pensamento que o gerou. Não obstante, é provável que essa situação

12. Finnemore, M. National Interests in International Society. *Cornell Studies in Political Economy Series*. Nova York: Cornell University Press, 1996.

não tenha uma solução no curto-médio prazo e que se busque fechar um pacote em Doha com compromissos mais leves, para salvar as aparências, postergando a resolução do problema de fundo. Não reinará a república das leis, mas há vida depois da crise.

Juliana Peixoto | Coordenadora Geral da *Latin American Trade Network* (LATN), Pesquisadora adjunta da Área de Relações Internacionais da FLACSO/Argentina.

Diana Tussie | Diretora da LATN, Coordenadora da Área de Relações Internacionais da FLACSO/Argentina.