



## **Negociações no âmbito da Organização Mundial do Comércio: o compromisso único<sup>1</sup>**

*Negotiations at the World Trade Organization: the single undertaking*

22

Silvana Schimanski

Doutora em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília (UNB), na modalidade Doutorado Sanduíche com o Instituto de Altos Estudos Internacionais de Genebra (IHEID). Docente e Pesquisadora do Curso de Bacharelado em Relações Internacionais e do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da Universidade Federal de Pelotas (UFPel).

---

<sup>1</sup> Recebido para Publicação 30/07/2024. Aprovado para Publicação em 10/10/2024.

DOI <https://doi.org/10.5281/14727946>





## Resumo

Este trabalho apresenta um dos desafios da Organização Mundial do Comércio, no contexto das negociações multilaterais. Quando do lançamento da Rodada Doha de negociações, em 2001, o compromisso único (*"single undertaking"*) orientou os avanços sobre os temas em pauta. Destacava-se que o avanço simultâneo das áreas permitiria o equilíbrio das ambições quanto aos resultados. Sucessivos impasses nas negociações ao longo dos anos, levaram ao explícito rompimento desse modelo em 2011, quando os Membros concordaram em avançar em temas nos quais houvesse consenso. A prática da colheita antecipada (*"early harvest"*) se consolidou, representando um desafio no contexto multilateral.

**Palavras-chave:** Regime Multilateral de Comércio; Multilateralismo; Organizações Internacionais.

## Abstract

This paper discusses one of the challenges facing the World Trade Organization in the context of multilateral negotiations. When the Doha Round of negotiations was launched in 2001, the single undertaking guided progress on the issues on the agenda. It was emphasized that the simultaneous progress of the areas would make it possible to balance the ambitions in terms of results. Successive deadlocks in negotiations over the years led to an explicit break with this model in 2011, when members agreed to move forward on issues on which there was consensus. The practice of "early harvest" is now consolidated, representing a challenge in the multilateral context.

**Keywords:** Multilateral Trade Regime; Multilateralism; International Organizations.





## Introdução

**E**ste trabalho tem o objetivo de discutir o compromisso único (*"single undertaking"*) assumido nas negociações da Organização Mundial do Comércio (OMC), bem como, as colheitas antecipadas (*"early harvest"*) que vêm ocorrendo no contexto da Rodada Doha de negociações comerciais. A referida Rodada de negociações teve início em setembro de 2001 na IV Conferência Ministerial da OMC, cuja Declaração Ministerial estabeleceu o mandato para negociações visando o aprofundamento das regras dos acordos vigentes, bem como, de estudos acerca de negociações sobre novos acordos.

Vale destacar que o termo "compromisso único" possui dois significados diferentes e coexistem num simbiótico relacionamento naquele contexto institucional. São na verdade, dois compromissos únicos, os quais poderiam ser mais precisamente descritos como *"dual undertakings"*: o compromisso único como técnica nas negociações e o compromisso único na fase da implementação (KENNEDY, 2011). Em sua base o termo refere-se à forma como são conduzidas as negociações, ou seja, todos os temas aprovados juntos devem avançar simultaneamente – não sequencialmente. Além disso, o termo também define como os resultados das negociações são agrupados e adotados ao final de cada processo negociador (WOLFE, 2009. KENNEDY, 2011. VANGRASSTECK, 2013).

No contexto negociador, o princípio é frequentemente explicado por meio da máxima *"nothing is agreed until everything is agreed"* (KENNEDY, 2011). Dessa forma, o compromisso único estabelece que nenhum dos temas colocados sobre a mesa de negociação está finalizado até que todos os demais também tenham sido acordados. Difere de outras técnicas de negociações, como por exemplo, o gradualismo, na qual o mediador tenta avançar das questões mais simples para as mais complexas; ou mesmo a *"boulder-in-the-road"*, na qual questões mais complexas são abordadas antes (MOORE, WOODROW, 2010. CHAN, 2012).

Quando o compromisso único é mencionado no contexto da adoção de resultados e implementação, a abordagem estabelece que nenhum Membro pode escolher qual dos elementos negociados irá adotar (prática que ficou conhecida pela utilização de termos como *"pick and choose"* ou *"à la carte"*). Além disso, também não permite reservas sobre os textos acordados (WOLFE, 2009).





A principal vantagem da abordagem do compromisso único é que agregar os temas em um único pacote pode reforçar a forma pela qual as rodadas de negociações promovem “*trade-offs*” entre as distintas áreas<sup>2</sup>. Principalmente, quando as partes das negociações possuem diferentes percepções acerca dos riscos e oportunidades. Entretanto, com o aumento do número de Membros e com a ampliação do leque de temas na mesa, os impasses para se chegar a um acordo exigiram flexibilização dos Membros quanto ao mecanismo.

Este artigo discute o compromisso único no contexto das negociações da OMC. Por meio da abordagem qualitativa e da análise de conteúdo dos documentos publicados pela própria organização, argumenta-se que a sua flexibilização representa uma mudança nas práticas negociadoras do regime multilateral de comércio, representando um desafio no contexto multilateral.

## Regime Multilateral de Comércio

25

No campo das Relações Internacionais o conceito de regimes internacionais contribui para a análise dos mecanismos que promovem a cooperação internacional institucionalizada de longo prazo. A dinâmica dos atores naqueles espaços, molda seu comportamento político, sobre os temas impactados por decisões ali tomadas.

O conceito apresentado por Krasner (1983, p.1) estabelece que regimes são “um conjunto de princípios, normas, regras e procedimentos de tomada de decisão em torno das quais expectativas de atores convergem em uma dada área”. Os regimes representam, portanto, um mecanismo de coordenação da atuação dos Estados com vistas a atingir objetivos almejados em temas específicos.

Para o autor, os elementos definidores de um regime devem ser avaliados separadamente: princípios e normas por um lado e regras e procedimentos, por outro. Os princípios e as normas definem as

---

<sup>2</sup> A expressão “*trade-off*” é utilizada na literatura econômica para designar situações de escolha entre opções conflitantes. Assim, quando, por exemplo, representantes de um Estado precisam decidir por opções apresentadas abrindo mão de outras, estão diante de um *trade-off*. Ocorre geralmente quando se renuncia a algum bem ou serviço, para se obter algum ganho em outro bem ou serviço distinto (MANKIW, 2014).





características básicas de um regime, são a sua essência. As regras e procedimentos de tomada de decisão devem ser consistentes com os princípios e normas e referem-se à operacionalização do regime.

Krasner (1983) ainda caracteriza cada um dos elementos que constituem um regime: princípios são compreendidos como padrões de comportamentos definidos em termos de direitos e obrigações. São ideias gerais sobre como o mundo funciona, ou como ele deveria funcionar; normas estabelecem o direito e as obrigações dos atores; regras são prescrições ou proscricções específicas para a ação; procedimentos de tomada de decisão são observados com práticas que prevalecem na implementação da escolha coletiva. Para o autor, a mudança de um regime somente ocorrerá com a modificação nos princípios e nas normas. Alterações nas regras e nos procedimentos de tomada de decisão representam mudanças dentro de um mesmo regime.

Já para Keohane, os regimes são instituições que possuem regras explícitas aceitas pelos Membros, os quais fazem parte de um conjunto particular de questões em relações internacionais. (KEOHANE, 1982).  
Suprime-se, nessa definição, as variáveis do conceito de Krasner concentrando-se apenas nas regras. Ademais, para o autor, os atores se vinculam a regimes internacionais visando a redução dos custos de transação em um sistema internacional anárquico, e, portanto, repleto de incertezas. Os regimes internacionais contribuem para que os seus Membros alcancem ganhos, que seriam difíceis ou impossíveis de obter de outras formas.

O regime multilateral de comércio é formado por princípios (como por exemplo, a defesa do livre comércio, não discriminação, nação mais favorecida, transparência e reciprocidade); normas e regras (seu conjunto de acordos e seu conteúdo) e os procedimentos de tomada de decisão, que são as práticas para a escolha coletiva e sua implementação, como os mandatos negociadores e as rodadas de negociações, bem como, as abordagens adotadas nesse cenário e o consenso para a adoção das decisões.

A OMC é uma organização internacional governamental, formalmente estabelecida em 1995, que tem como fundamento consolidar as discussões sobre o comércio internacional. Seu principal objetivo é promover a liberalização do comércio internacional, por meio de rodadas de negociações entre os seus Membros (atualmente 164). Seu conjunto de princípios, normas, regras e procedimentos para a tomada de





decisão, remontam à década de quarenta, quando foi estabelecido o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT, 1947*)<sup>3</sup>.

A proposta de criação da OMC ocorreu no contexto da Rodada Uruguai (1986-1994), no qual o número de signatários havia aumentado (123), assim como os temas e preocupações relacionados à política comercial extrapolaram os debates sobre tarifas. Também foram apresentadas propostas de novos acordos: barreiras tarifárias e não-tarifárias, regras aplicáveis ao comércio de bens agrícolas, têxteis, serviços, medidas de defesa comercial, propriedade intelectual, reformas no mecanismo de solução de controvérsias, entre outros (WTO, 2024).

O regime multilateral de comércio passa a contar com a sede da OMC para coordenação dos trabalhos do regime multilateral de comércio. Este regime, influencia os temas relacionados à política comercial de seus membros, seja em razão dos seus acordos vinculativos multilaterais, dos acordos plurilaterais, como também das inúmeras iniciativas e mecanismos relacionados ao tema. De uma forma geral, os principais pilares da OMC são: i) pilar negociador de novas normas e regras ou reformas nas regras existentes; ii) pilar de solução de controvérsias sobre os instrumentos vigentes; iii) pilar de monitoramento da adequação das políticas comerciais dos membros.

No âmbito do regime de comércio ocorre um processo social em que suas normas e regras são propostas, negociadas e aprovadas pelos Membros, nas Conferências Ministeriais. O compromisso único, embora em muitos documentos seja mencionado como um princípio, refere-se a uma abordagem que auxilia a tomada de decisão.

Uma vez que a abordagem do compromisso único não está prevista no conjunto de normas e regras do regime de comércio, não é uma característica permanente do sistema. A concordância dos Membros sobre a condução das negociações com base nessa técnica é manifestada no texto das Decisões Ministeriais. Sua adoção depende da decisão dos Membros, já que a OMC é uma organização “*member-driven*”, ou seja, suas decisões são tomadas preferencialmente, por consenso entre todos os Membros nas Conferências Ministeriais, ou por seus Embaixadores e delegados, nas reuniões regulares em Genebra.

---

<sup>3</sup> O GATT 47 foi um tratado internacional que até os anos 1980, orientou o comportamento de seus signatários e novos aderentes em termos de liberalização comercial. Ademais, consolidou uma série de princípios que orientam as regras do comércio internacional até os dias de hoje, como é o caso do princípio da transparência já previsto no seu Artigo X (WTO, 1947).







## Compromisso Único No Contexto Das Negociações

A modalidade de amarrar os temas das negociações num único pacote a ser implementado por todos os Membros foi uma inovação da rodada final de negociações do período do GATT, a Rodada Uruguai (1986-1994). Naquele cenário, todos os temas para a liberalização comercial – inclusive o estabelecimento da própria OMC - foram aceitos pelos Estados como um compromisso único. Desde então, a abordagem do compromisso único tem sido um elemento chave na estrutura negociadora da OMC.

Dois aspectos merecem destaque: i) sua utilização não está prevista no conjunto de normas e regras da OMC; ii) não existe uma definição fechada para o significado de compromisso único. Existe a compreensão que sob essa abordagem, nada está acordado até que todos os Membros concordem com todos os aspectos das negociações, que devem avançar simultaneamente e ser acordados inseparavelmente, em um único pacote de compromissos multilaterais.

A Declaração Ministerial que lançou a Rodada Tóquio (1973-1979) destacava: “[t]he negotiations shall be considered as one undertaking, the various elements of which shall move forward together”. Naquele período, novos temas foram introduzidos às negociações, mas ao final, cada Estado decidiu a quais acordos estaria vinculado, abordagem que ficou conhecida como “à la carte”. Com isso, as negociações da rodada permitiram a expansão e diversificação dos compromissos da liberalização comercial por meio de uma série de novos Acordos, mas não foi capaz de prevenir um resultado fragmentado em virtude da participação parcial nos Códigos Plurilaterais (WOLFE, 2009).

Além da questão da implementação fragmentada dos resultados, a abordagem “à la carte” das negociações também tornava difícil barganhar resultados entre os diferentes temas, pois prevenia a realização de conexões entre os diferentes segmentos. Com o aumento no escopo de temas das negociações, explorar a possibilidade de “trade offs” entre eles se tornou um relevante fator para a adoção da modalidade de compromisso único.

Por meio dessa dinâmica, concessões poderiam ser trocadas em setores que não possuem relação direta entre si, gerando resultados em temas nos quais alguns participantes teriam menos incentivos para fornecer concessões. Wolfe (2009, p.857) explica essa relação, que nem sempre é óbvia:





Members where employment in services now dominates cannot achieve further liberalization without addressing the concerns of Members where peasant farmers are still the largest share of their workforce. The benefits of participation do not necessarily come in exchanges between any two partners, nor do all Members necessarily gain in the same temporal frame. When short-term interests preclude an agreement, Members seem to value the WTO (or the prospects of an eventual agreement) sufficiently that they do not walk away or take other steps that would endanger its long term survival. [...] The Single Undertaking is, therefore, part of how the WTO ensures that all Members have a voice and a veto in the evolution of the WTO acquis, thereby flattering, or at least diminishing hierarchies

Na Rodada Uruguai, a expectativa era justamente evitar que os resultados das negociações fossem tratados como na abordagem “*à la carte*” da Rodada anterior. Na Declaração de Punta del Este (1986) - que lançou a Rodada Uruguai – o capítulo referente aos princípios gerais envolvendo as negociações previa que os Ministros concordassem com:

29

[t]he launching, the conduct and the implementation of the outcome of the negotiations shall be treated as parts of a single undertaking. However, agreements reached at an early stage may be implemented on a provisional or a definitive basis by agreement prior to the formal conclusion of the negotiations. Early agreements shall be taken into account in assessing the overall balance of the negotiations (GATT, 1986).

Convém observar que, já na Rodada Uruguai os Ministros permitiram por meio da Declaração Ministerial, a possibilidade de acordos antecipados (“*early harvest*”), caso fosse possível, bem como a possibilidade de que tais acordos fossem adotados de maneira provisória ou definitiva, até a conclusão dos demais temas da rodada.

Embora ainda haja muita discussão acerca de como e porque exatamente a abordagem do compromisso único foi introduzida na Rodada Uruguai, os autores concordam que em 1991, quando a delimitação do escopo das negociações estava consideravelmente cristalizada, o compromisso único foi visto como um fator chave para alcançar o encerramento da rodada, com uma série de Acordos interdependentes (WOLFE, 2009. ROLLAND, 2010. KENNEDY, 2011).







Quando o Presidente do Comitê de Negociações Comerciais tabulou o esboço do Ato Final, enunciou como a abordagem do compromisso único operaria no estágio da negociação, notando seu entendimento: “[n]o single element of the Draft Final Act can be considered agreed till the total package is agreed” (GATT, 1991).

Logo ao final da Rodada Uruguai, sua utilização foi considerada essencial para o estabelecimento de um ambiente de confiança que garantiu a credibilidade dos compromissos acordados. Sua utilização também permitiu que os resultados produzidos ao final garantissem o almejado equilíbrio, o “algo para todos”: que os países desenvolvidos tivessem respostas para suas demandas acerca dos novos temas, que os países em desenvolvimento tivessem atendidas suas demandas acerca da redução de barreiras não tarifárias, que as demandas sobre redução de subsídios agrícolas fossem atendidas etc. (VANGRASSTECK, 2013).

O compromisso único foi, portanto, visto como facilitador de negociações amplas e complexas, ao favorecer a política de conexões entre as diversas áreas. (KENNEDY, 2011). Tanto que ao final da Rodada Uruguai, a percepção dos analistas acerca da abordagem do compromisso único foi tão favorável, que as revisões da experiência das negociações até mesmo estimularam alguns a sugerirem que a abordagem deveria ser característica permanente do sistema (VANGRASSTECK, 2013).

Vale destacar, entretanto, que embora seja uma técnica de negociação que facilite o alcance de resultados, eles não são gerados por si só (WOLFE, 2009). É essencial que haja a interação dos atores nas trocas simultâneas, com as quais todos devem concordar, ou nenhum acordo é possível.

Nesse sentido, algumas críticas têm surgido acerca da sua utilização. Alguns analistas apontam que a inserção do compromisso único acabou por se tornar uma poderosa ferramenta de manipulação da agenda de negociações e de seus resultados. Afirmam que a técnica tem sido utilizada por determinados grupos de países como condicionalidade, que leva ao bloqueio das negociações em tópicos nos quais não desejam avançar. Ou ainda, realizando conexões estratégicas para insistir na resolução de questões consideradas prioritárias (como o tema dos subsídios agrícolas) como pré-condição para qualquer negociação futura (MARTIN, MESSERLIN, 2007. ROLLAND, 2010).

Argumentam também que as negociações com base no modelo se tornam demasiadamente lentas uma vez que o elevado número de Membros - e conseqüentemente, a diversidade de suas necessidades econômicas e capacidades burocráticas - dificultam o alcance de um único acordo sobre inúmeras e





complexas provisões (MARTIN, MESSERLIN, 2007. ROLLAND, 2010). Ademais, criticam a dificuldade substantiva e normativa sobre a seleção de tópicos a serem incluídos no pacote do compromisso único das negociações. Defendem que se houvesse alguma norma estabelecendo possíveis conexões, seria possível evitar, por exemplo, que negociações sobre normas técnicas estivessem vinculadas a avanços em temas políticos como subsídios agrícolas (ROLLAND, 2010).

Ainda assim, vale destacar que na Rodada Uruguai, os Membros concordaram em criar anexos separados para os Acordos de Serviços e Aspectos do Direito da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPs), uma vez que o GATT se restringia ao comércio de Bens. Embora a provisão do compromisso único da Rodada Uruguai estivesse na primeira parte da Declaração Ministerial de Punta del Este e Serviços estivesse na segunda parte, nenhum Membro questionou a cobertura do compromisso único também para Serviços, nos estágios finais das negociações (WOLFE, 2009). Esse exemplo representa que houve aceitação tácita do compromisso único para as negociações entre todos os temas daquela rodada.

31

## O Compromisso Único e a Rodada Doha

O lançamento da Rodada Doha (2001) foi marcado por insatisfações dos países em desenvolvimento com relação aos resultados da Rodada anterior e pela pressão dos países desenvolvidos para a inclusão de novos temas na agenda negociadora. Portanto, quando do lançamento rodada era evidente que os Membros não concordariam com a inclusão de novos temas se não estivessem seguros de que aquelas áreas nas quais possuem interesses ofensivos também não fossem incluídas.

Naquele contexto, pode-se afirmar que a Declaração Ministerial de Doha, com 52 parágrafos, cobrindo uma ampla variedade temática foi bastante ambiciosa. Incluiu questões como propriedade intelectual, regras sobre subsídios e dumping, regulação da pesca, padrões, propriedade intelectual e temas consideravelmente delicados, como acesso aos mercados agrícolas e não agrícolas, redução dos subsídios e serviços.

A batalha sobre a agenda das negociações importava especialmente porque os Membros já consideravam como dado que as negociações deveriam proceder baseadas no compromisso único. E o texto





da Declaração Ministerial formalizou essa suposição, na parte da Declaração que explica como ocorreria a organização e o gerenciamento dos temas do programa de trabalho daquela rodada (ROLLAND, 2011).

A linguagem do compromisso único adotada pelos Membros na Declaração Ministerial de Doha é muito similar àquela da Declaração Ministerial de Punta del Este (1986), a qual lançou a Rodada Uruguai. Consta do parágrafo 47 da Declaração Ministerial de Doha: *“With the exception of the improvements and clarifications of the Dispute Settlement Understanding the conduct, conclusion and entry into force of the outcome of the negotiations shall be treated as parts of a single undertaking”*. Ou seja, todos os aspectos da rodada deveriam ocorrer simultaneamente (não sequencialmente) em diferentes grupos negociadores, cada qual conduzido por um Presidente que reportaria os avanços ao Comitê de Negociações Comerciais (*“Trade Negotiations Committee- TNC”*). O Presidente deste Comitê acompanharia os avanços dos diversos temas e indicaria quando o consenso fosse alcançado.

No mesmo parágrafo, os Ministros também permitiram a possibilidade de acordos de colheitas antecipadas destacando: *“However, agreements reached at an early stage may be implemented on a provisional or a definitive basis”*. É interessante notar que, na prática, tal permissão foi praticamente ignorada e os Membros reiteravam o foco na abordagem do compromisso único, mesmo quando as negociações pareciam não avançar e tal abordagem fosse frequentemente questionada.

A Declaração Ministerial de Doha foi ambígua na forma como descreveu os temas para negociações. Quando do lançamento da rodada o eventual escopo dos temas que seriam incluídos no compromisso único ainda era incerto. O escopo do compromisso único somente começou a tomar forma definida quando diante da impossibilidade de definição dos temas na Reunião Ministerial de Cancun (2003), o Pacote de Julho (2004) estabeleceu a agenda negociadora (WTO, 2004). Nesse momento, o *status* de novos temas (conhecidos como temas de Singapura) foi definido, excluindo os três dos mais controversos - investimentos, políticas de concorrência e compras governamentais da agenda - e criando um grupo negociador para facilitação de comércio.

A Rodada Doha de negociações foi conduzida em nove grupos negociadores separados. Todos se reportando ao TNC, o qual avaliaria, na base do consenso, um possível acordo. Porém, avançar era desafiador e duas áreas foram consideradas o calcanhar de Aquiles da Rodada: agricultura e acesso a mercados de bens não agrícolas (*“non-agricultural market access”* - NAMA). A Declaração Ministerial de





Hong Kong (2005) reforçou o compromisso único como técnica negociadora, porém adicionou instrução ainda mais ambígua aos negociadores: “to ensure that there is a comparably high level of ambition in market access for Agriculture and NAMA” (WTO, 2005).

Devido à complexidade e sensibilidade dos temas, o compromisso único era mais uma vez destacado como uma forma de alcançar algum equilíbrio nos resultados, entre os diversos interesses. Entretanto, as ofertas em agricultura e as demandas para o comércio de bens, por parte dos países desenvolvidos era considerada desequilibrada. Nas palavras de Celso Amorim: “*The Exchange rate being asked was too high*” (ICTDS, 2007).

O compromisso único na Rodada Doha não parece ter gerado o mesmo efeito positivo que permitiu a conclusão da Rodada Uruguai. Isso se tornou evidente em julho de 2006, quando após quase seis anos de negociações, desacordos entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento tornaram impossível avançar. As negociações foram suspensas e retomadas em julho de 2007. Ainda assim, as dificuldades se arrastaram até o reconhecimento formal de impasse novamente em 2011.

Mesmo com as dificuldades para avançar, os participantes não questionaram o compromisso único, ainda que discutissem quais temas deveriam ser incluídos no seu bojo. Na busca por soluções para a situação, os Membros começavam a sugerir outras possibilidades, as quais eram rechaçadas pela maioria, a qual destacava a sua contribuição positiva para um processo complexo como o que se apresentava (WOLFE, 2009).

Assim, o compromisso único da Rodada Doha se tornou uma das restrições mais rigorosas para os avanços das negociações. Enquanto alguns analistas destacavam sua importância e afirmavam que os Membros dificilmente abririam mão desse mecanismo (WOLFE, 2009), outros questionavam se essa abordagem deveria continuar moldando a forma de conduzir as negociações (VANGRASSTEK, SAUVÉ, 2006. MARTIN, MESSERLIN, 2007. ROLLAND, 2011. GANZ, 2013).

O receio acerca da flexibilização - ou mesmo abandono - da abordagem decorria especialmente da experiência dos países em desenvolvimento, que reconheciam o poder político e comercial que tal abordagem lhes conferia (VANGRASSTEK, SAUVÉ, 2006). Se por um lado negociar vários temas nos moldes dessa técnica exige muito desse grupo de países (que geralmente possuem limitados recursos humanos e institucionais), por outro lado também lhes garante meios para resistir à pressão. Entretanto, diante dos sucessivos





impasses, seu relaxamento também deveria ser percebido do ponto de vista de como os Estados percebiam as outras possibilidades de liberalização comercial.

## A Flexibilização da Abordagem do Compromisso Único

Uma explícita menção sobre a flexibilização da abordagem do compromisso único ocorreu somente em 2011, na 8ª Conferência Ministerial. Na Declaração Ministerial merece destaque o reconhecimento sobre a situação das negociações e sua condução a partir daquele momento:

Ministers deeply regret that, **despite full engagement** and intensified efforts to conclude the Doha Development Agenda single undertaking since the last Ministerial Conference, the **negotiations are at an impasse**. Ministers acknowledge that there are significantly different perspectives on the possible results that Members can achieve in certain areas of the single undertaking. In this context, it is unlikely that all elements of the Doha Development Round could be concluded in the near future. Despite this situation, Ministers remain committed to work actively, in a transparent and inclusive manner, towards a successful multilateral conclusion of the Doha Development Agenda in accordance with its mandate. In order to achieve this end and to facilitate swifter progress, **Ministers recognize that Members need to more fully explore different negotiating approaches** while respecting the principles of transparency and inclusiveness. In this context, **Ministers commit to advance negotiations, where progress can be achieved**, including focusing on the elements of the Doha Declaration that allow Members to reach provisional or definitive agreements based on consensus earlier than the full conclusion of the single undertaking (WTO, 2011, p.2. grifo nosso).

34

Os Membros reforçavam seu compromisso com os princípios da OMC, mas aquele momento representou um divisor de águas para as negociações comerciais multilaterais. Esse esforço foi considerado necessário para resgatar o pilar negociador da OMC, em um contexto internacional no qual os grandes “players” do comércio enfrentavam desafios de fragmentação regulatória e articulavam outros mecanismos, bilaterais, regionais e mega-regionais (a exemplo da “*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*”, o “*Trans-Pacific Partnership – TPP*” e o “*International Services Agreement – ISA*” (GANZ, 2013).

Havia também o receio de que a combinação das dificuldades do pilar negociador da OMC, somada aos efeitos da crise econômica de 2008-2009, combinada com o lento crescimento no Brasil, China, União







Europeia, Índia e Estados Unidos incentivasse o aumento do protecionismo. Ao mesmo tempo, muitos ainda acreditam na força do sistema desenvolvido nos últimos anos, o qual possui extenso conjunto de regras e um mecanismo de solução de controvérsias que funciona razoavelmente bem (GANZ, 2013).

Ou seja, foi necessário o consenso entre os Membros para que houvesse a flexibilização do compromisso único nas negociações – ainda que tal possibilidade já estivesse prevista no texto que dava origem a elas - e pode-se afirmar que o contexto internacional favoreceu essa decisão. Principalmente, porque os países em desenvolvimento e países de menor desenvolvimento relativo compreendiam que o multilateralismo é uma das suas melhores opções para a liberalização comercial.

Desde então, as mais recentes Conferências Ministeriais, têm aprovado Decisões, com esperanças de revitalização do pilar negociador da OMC, que sofreu duros golpes com os sucessivos impasses da Rodada Doha. O primeiro acordo multilateral significativo foi aprovado na 9ª Conferência Ministerial da OMC em dezembro de 2013, com a aprovação do Acordo de Facilitação de Comércio (SCHIMANSKI, 2021a). Nos anos seguintes, foi aprovado o Acordo sobre o fim dos Subsídios à Exportação Agrícola, durante a 10ª Conferência Ministerial em Nairóbi, em 2015; O Acordo sobre Subsídios à Pesca, foi aprovado na 12ª Conferência Ministerial, em junho 2022.

Também houve maior flexibilização acerca dos mecanismos plurilaterais e outras iniciativas, como o Grupo Informal sobre Mulheres e Comércio (SCHIMANSKI, 2021b), Grupo Informal sobre Micro, Pequenas e Médias Empresas (ALMEIDA; SCHIMANSKI, 2022) e outras tantas iniciativas sobre temas relacionados ao comércio internacional contemporâneo, como comércio eletrônico e meio-ambiente. Em julho de 2023, foi concluído o texto do Acordo sobre Facilitação de Investimentos para o Desenvolvimento. Este Acordo foi aprovado na 13ª Conferência Ministerial realizada em Abu Dhabi, em fevereiro de 2024, com 124 signatários (BRASIL, 2024)

Embora existam visões distintas sobre o melhor caminho a seguir com as negociações, ainda permanece o entendimento – entre os Membros – de que o compromisso único é um importante instrumento. A sua manutenção em contraposição à possibilidade de avançar por temas ou recortes, a ampliação ou não da agenda da Rodada com a inclusão de novos temas, ou mesmo, a possibilidade de avançar acordos plurilaterais quando não houver consenso para a adoção de um acordo multilateral tendem a dividir opiniões e interesses dos Membros da OMC.







## Considerações Finais

A abordagem do compromisso único esteve tão enraizada nas negociações da OMC, que dois esclarecimentos iniciais são necessários. O primeiro deles é que o compromisso único é conhecido no contexto da OMC como um princípio geral que governa as negociações. Trata-se, na verdade, de um princípio negocial definido pelos Membros, que auxilia na tomada de decisão e implementação.

O segundo aspecto que merece esclarecimento é que, embora seja uma técnica negociadora enraizada e que alcançou legitimidade entre os Membros, não está prevista no conjunto de normas e regras da OMC. Portanto, não é uma característica permanente do regime. A concordância dos Membros acerca da condução das negociações com base nessa técnica é manifestada por consenso no texto das Decisões Ministeriais.

Nesse sentido, é possível concluir que a flexibilização na abordagem do compromisso único não representa uma mudança do regime multilateral de comércio. Isso porque, além de não ser uma característica permanente, essa possibilidade já estava prevista desde o estabelecimento do mandato das negociações.

A resistência dos Membros quanto à sua flexibilização, decorre da defesa de que os avanços simultâneos em todos os temas do mandato, preservam maior equilíbrio nos resultados das negociações. O relativo sucesso da Rodada Uruguai (que estabeleceu o atual regime multilateral de comércio), depõe a favor da prática.

Foi a interação entre os Membros que favoreceu o surgimento do compromisso único como técnica negociadora. Portanto, seu abandono seria resultante da mesma interação. Os discursos dos Membros revelam alguma resistência quanto à sua flexibilização. Ainda assim, as negociações têm avançado a passos lentos, por meio de acordos entendidos como colheitas antecipadas dos temas da agenda do mandato da Rodada Doha, da aprovação de iniciativas não vinculativas, e, de acordos plurilaterais.

Existe uma preocupação latente na manutenção do pilar negociador da OMC, especialmente quanto aos temas remanescentes da agenda. Também há a máxima preocupação sobre a manutenção do próprio regime multilateral de comércio, cada vez mais ameaçado por pressões protecionistas de grandes *players*





internacionais. Sugere-se que os estudos futuros aprofundem sua compreensão sobre pressões sistêmicas e sobre dinâmicas internas à organização.

## Referências

ALMEIDA, João Pedro S. SCHIMANSKI, Silvana. As Micro Pequenas E Médias Empresas Na Agendada Organização Mundial Do Comércio: O Que Esperar? IA Policy Briefs Series, 12(1), 1-4, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7395886> Acesso em 30 jul. 2024.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Nota à Imprensa N. 81. 26/02/2024. Disponível em: [https://www.gov.br/mre/pt-br/canais\\_atendimento/imprensa/notas-a-imprensa/conclusao-do-processo-negociador-do-acordo-sobre-facilitacao-de-investimentos-para-o-desenvolvimento-na-omc-2013-nota-conjunta-mre-mdic](https://www.gov.br/mre/pt-br/canais_atendimento/imprensa/notas-a-imprensa/conclusao-do-processo-negociador-do-acordo-sobre-facilitacao-de-investimentos-para-o-desenvolvimento-na-omc-2013-nota-conjunta-mre-mdic). Acesso em 30 jul 2024.

CHAN, Jackie M.L. Strategic Bargaining, Forward Manipulation and Gradualism. Stanford: 31.12.2012. Disponível em: [http://stanford.edu/~jmlchan/gradualism\\_CHAN.pdf](http://stanford.edu/~jmlchan/gradualism_CHAN.pdf). Acesso em 15 de junho de 2015.

GANZ, David A. Liberalizing International Trade After Doha. Multilateral, Plurilateral, Regional, and Unilateral Initiatives. Cambridge, UK; New York, NY: Cambridge University Press, 2013.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE - GATT. Ministerial Declaration on the Uruguay Round, GATT document MIN/DEC, adopted 20 September 1986, BISD 33S/19.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE - GATT. Draft Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round Negotiations, MTN.TNC/W/FA, 20 December 1991.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE - GATT. Modalities and Institutional Arrangements for the New Round, Note by the Secretariat. PREPCOM (86)W/26. 28 de Abril de 1986.

KENNEDY, Matthew. Two Single Undertakings: can the WTO implement the results of a Round? Journal of International Economic Law 14(1), 77–120. 2011.

KEOHANE, Robert. The Demand for International Regimes. International Organization, v. 36, n. 2,1982.

KRASNER, Stephen. Structural causes and Regime Consequences: Regimes as intervening variables. IN: KRASNER. Stephen (Ed). International Regimes. Ithaca, NY e London: Cornell University Press, 1983.





MANKIW, Gregory. *Introdução à Economia*. 6a.Ed. Cengage Learning: 2014.

MARTIN, Will. MESSERLIN, Patrick. Why is it so difficult? Trade Liberalization under the Doha Agenda. Sept 2007. 23. *Oxford Review of Economic Policy*. 347-66.

MOORE. Christopher W. WOODROW, Peter. *Handbook of Global and Multicultural Negotiations*. San Francisco: Jossey-Bass, 2010.

ROLLAND, Sonia E. Redesigning the negotiation process at the WTO. *Journal of International Economic Law* 13(1), 65–110. 2010.

SCHIMANSKI. Silvana. O Acordo de Facilitação de Comércio da OMC: Compromissos do Brasil. *Brazilian Journal of Development*. V. 7, n. 11, 2021a. Disponível em: <https://doi.org/10.34117/bjdv7n11-206>. Acesso em 30 jul. 2024.

SCHIMANSKI. Silvana. As mulheres na agenda da Organização Mundial de Comércio (OMC). *Conjuntura Austral*. V. 12, n. 60. 2021b. Disponível em: <https://doi.org/10.22456/2178-8839.113576>. Acesso em 30 jul. 2024.

VANGRASSTEK, Craig. SAUVÉ, Pierre. The consistency of WTO rules: can the single undertaking be squared with variable geometry? *Journal of International Economic Law*. November 2006. 9:4, p. 837-864.

VANGRASSTEK, Craig. *The History and the Future of World Trade Organization*. Geneva: WTO, 2013.

WOLFE, Robert. The WTO Single Undertaking as negotiating technique and constitutive metaphor. *Journal of International Economic Law*. 2009. 12:4. P. 835-858.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947). Disponível em [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_01\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm). Acesso em 30 JUL. 2024.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. Doha Ministerial Declaration, WT/MIN (01)/DEC/1, adopted 14 November 2001.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. General Council Decision on Doha Work Programme, WT/L/579, adopted 1 August 2004.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO Declaration Ministerial, WT/MIN (05)/W/3/Rev.2,18). 2005

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. Minutes of the TNC meeting, TN/C/M/29, of 17 December 2008.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. Ministerial Conference Eighth Session. Geneva, 15-17 December 2011. Chairman`s Concluding Statement. WT/MIN (11)/11.





WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. Report by the Chairman of the Trade Negotiations Committee, JOB/GC/23. 03 October, 2012a.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. Minutes of the TNC Meeting, TN/C/M/31 of 07 December 2012b.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. Note for Chairman of the TNC. 22/07/2013a.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. Novena Conferência Ministerial, RD/TNC/1. 25 de Noviembre de 2013.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. History of the multilateral trading system. 2024. Disponível em: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/history\\_e/history\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/history_e.htm). Acesso em 30 julho 2024.

