

Rodada Doha

Avanço protecionista

André Meloni Nassar*
Maria Helena Tachinardi**

A PISTA de largada da Rodada Doha, em novembro de 2001, num cenário iluminado pela ambição da abertura comercial agrícola e pelos propósitos nobres de promoção do desenvolvimento, não resistiu às intempéries provocadas pelas diferenças entre os principais atores da negociação.

Depois de um fracasso na reunião ministerial da OMC em Cancun, em 2003, e de poucos avanços reais na reunião de Hong Kong, em dezembro de 2005, a bandeira vermelha foi agitada, interrompendo a corrida em junho de 2007, em Potsdam, no encontro do G-4 (EUA, UE, Brasil e Índia). Isso ocorreu num cenário sem o brilho da ambição inicial e com muitas nuvens negras pairando sobre o sistema multilateral de comércio.

A imagem não deveria ser de uma corrida, porque as negociações multilaterais são lentas. Mas, na realidade, trata-se, sim, de uma corrida, disputada também pelos acordos regionais e bilaterais de comércio, que vêm ganhando impulso nas Américas, na Europa e na Ásia.

Quanto mais o cronograma de Doha se arrasta e a ambição se esvai pelo caminho, mais os acordos regionais e bilaterais se apressam em definir cronogramas de implementação e inclusão de temas não tratados na reunião da OMC. Trata-se de uma competição em que muitos dos pilotos participam das duas corridas.

Nessa fase pós-Potsdam, não resta dúvida de que ganharam os interesses defensivos, que estão confortáveis porque se reduziu o nível de ambição como nunca nos quase seis anos da Rodada Doha. O Brasil revelou-se pouco disposto a um nível mais profundo de abertura das ta-

rifas industriais, o que obriga o País a ser agora muito menos exigente com a União Européia em matéria de corte de tarifas e expansão de cotas, situação que agrada imensamente a Bruxelas e seus *lobbies* protecionistas. Os EUA, que não têm interesse em reduzir seu teto de subsídios agrícolas domésticos a US\$ 12 bilhões anuais, conforme proposta do G-20, ficam mais confortáveis ao defender o montante de US\$ 17 bilhões.

Na outra ponta, a Índia, a China e os países em desenvolvimento mais pobres estão próximos de conquistar o direito às flexibilidades que tanto desejam para continuar protegendo seus agricultores. Se a Rodada for concluída com um grau baixo de ambição, medido pela ótica de países competitivos em agricultura, os países em desenvolvimento terão menos problemas para garantir que as flexibilidades, como a auto-seleção de produtos especiais e a aplicação de salvaguardas especiais, sejam desenhadas à luz dos seus interesses, conforme defendem os membros do G-33 (nações mais pobres da Ásia, África e América Latina). Essa coalizão busca flexibilidade para apresentar como produtos especiais os responsáveis por 20% das tarifas agrícolas dos países. Metade desses produtos não sofreria redução alguma de tarifa e os demais, corte de apenas 10%.

O G-33 ganhou o direito de eleger produtos especiais no acordo de julho de 2004, mediante três critérios: segurança alimentar, segurança dos meios de subsistência e desenvolvimento rural. O problema é que, com essa seleção, tentam resolver problemas de desenvolvimento rural numa rodada multilateral de negociações, quando o correto seria equacionar suas questões

agrícolas, relacionadas com os três critérios, por meio de políticas internas.

Quanto às salvaguardas especiais, a lógica por trás da sua aplicação é proteger os países contra surtos de importação, o que é justificável. Ocorre que tais salvaguardas, dependendo do funcionamento do mecanismo, podem resultar em elevação do nível de proteção em relação à Rodada Uruguai do Gatt.

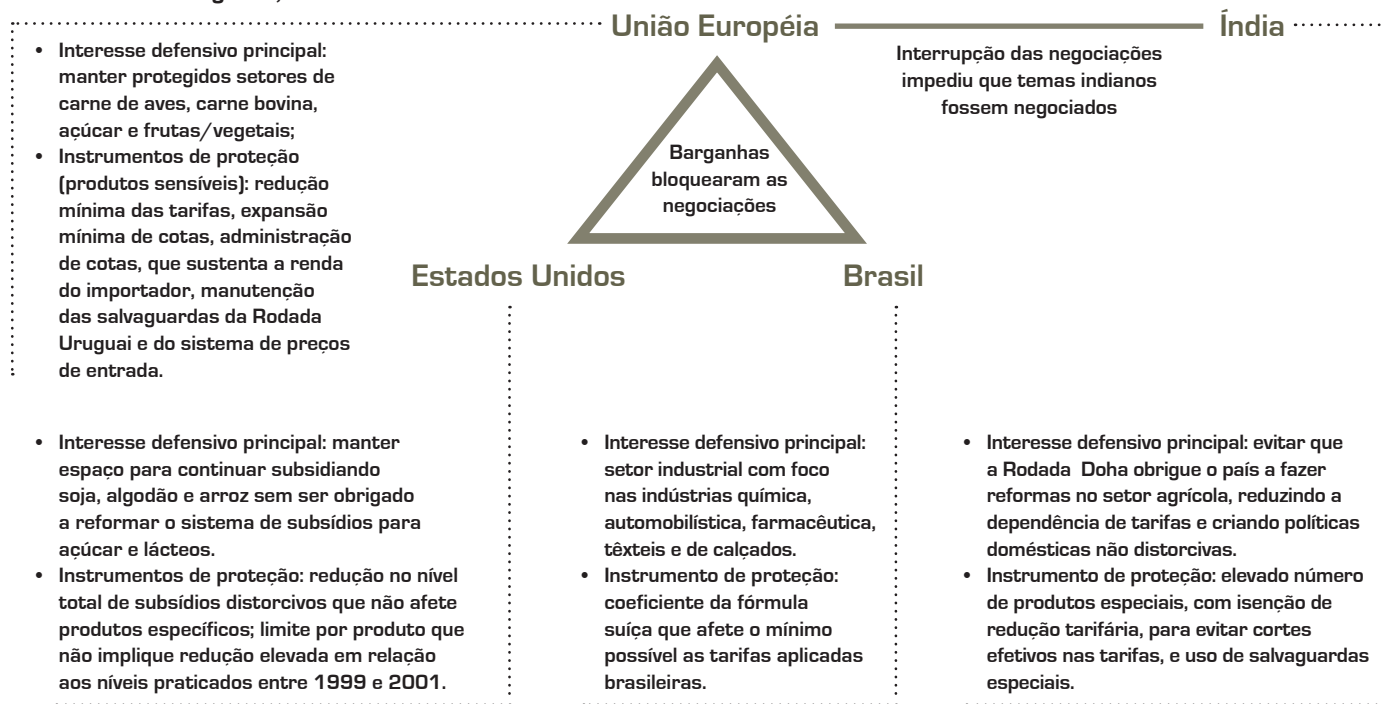
Descrito pela mídia como o país que abandonou as negociações em Potsdam, decepcionando os EUA e a União Européia, que esperavam por propostas firmes de abertura industrial, o Brasil continua sendo o pivô das negociações, mais que a Índia. O nó górdio da discussão entre o governo brasileiro, os EUA e a União Européia é o nível de corte nas tarifas de importação de bens industriais.

O governo Lula se diz disposto a aceitar uma redução de não mais de 50% nas tarifas industriais, o que equivale ao coeficiente 30 da fórmula suíça. O número de convergência estaria em torno de um coeficiente 25. Em Potsdam, a União Européia pediu corte médio de 58% nas tarifas industriais consolidadas, o que equivale a um coeficiente 21. Portanto, será necessário um grande esforço do lado brasileiro e da parte dos europeus e americanos para o fechamento da Rodada Doha neste ano.

Leve-se em consideração que o cenário agora é mais cinzento que antes da reunião de Potsdam, pois o governo Bush não conseguiu a renovação da *Trade Promotion Authority* (TPA), autorização do Legislativo para a Casa Branca negociar acordos comerciais sem a possibilidade de o Congresso alterá-los. A TPA expirou em 30 de junho.

Nessa etapa da Rodada Doha vislumbra-se um cenário semelhante ao da Rodada Uruguai do GATT, que terminou em 1994 com a criação da OMC. Dada a dificuldade de se chegar a um consenso, em 1991, o então diretor geral do Gatt, Arthur Dunkel, apresentou a sua minuta de acordo, que serviu de base para a conclusão da Rodada Uruguai três anos depois. Algo semelhante deverá ser feito pelo diretor geral da OMC, Pascal Lamy,

Estrutura das Negociações do G-4



no final de julho. Espera-se que a “minuta Lamy” de acordo abrangente, que deverá reunir o estoque de propostas feitas pelos países no curso da Rodada Doha, encaminhe o processo negociador para o seu desfecho em setembro.

Se isso de fato acontecer, o mundo celebrará o fim da primeira rodada de negociações da OMC com alívio, mas não com entusiasmo, pois o resultado será, certamente, pequeno diante da expectativa de liberalização dos mercados que os países competitivos em agricultura tinham quando do lançamento das negociações em 2001.

No cenário de conclusão da Rodada, o acordo que se desenha deve ser avaliado pelo agronegócio brasileiro em dois níveis:

(i) Resultados gerais, medidos pelo corte médio nas tarifas (54% para países desenvolvidos e 36% para países em desenvolvimento) e pelo corte no subsídio total distorcivo. A avaliação é que esta Rodada trará ganhos em relação à Rodada Uruguai, que serão facilmente vendáveis pelo governo ao agronegócio brasileiro como uma conquista. O nível da superfície, no entanto, já não é mais usado pelo agronegócio como medida de avaliação;

(ii) Resultados específicos, medidos de acordo com os interesses de cada setor. Tais resultados são fortemente influenciados pelas flexibilidades e poderão minar o ganho de setores como carnes (bovina, avícola e suína), açúcar e álcool, soja, arroz e algodão, tornando a Rodada nula para eles. Há maior preocupação em relação aos seguintes temas: flexibilidade para países desenvolvidos (produtos sensíveis e manutenção das salvaguardas da Rodada Uruguai) e para países em desenvolvimento (salvaguardas e produtos especiais), teto por produto no subsídio distorcivo, eliminação das escaladas tarifárias, tratamento paralelo para os diferenciais tributários de exportação e tratamento para a tarifa de etanol nos EUA.

Nos dois cenários – conclusão da Rodada Doha com resultados modestos em 2007 ou, o que é mais provável, adiamento das negociações para 2009, após a eleição presidencial americana – não podem faltar análises sobre a escalada dos acordos regionais e bilaterais, que competem com as negociações multilaterais na grande pista de corrida do comércio mundial.

O governo e a sociedade civil brasileira, principalmente o setor privado, precisam partir agora para uma discussão sobre a política comercial do País e as suas negociações externas, num contexto da economia mundial em que a Ásia, a Europa, os EUA e boa parte da América do Sul estão trilhando ativamente o caminho do bilateralismo e do regionalismo. A OMC já contabiliza 400 acordos regionais e bilaterais de comércio, dos quais 368 notificados até dezembro.

Uma das principais questões a serem atacadas é a relacionada com as negociações externas do Mercosul, que deixam a desejar. A pergunta insistente é até que ponto vale a pena para o Brasil continuar a negociar acordos comerciais juntamente com seus parceiros do Mercosul, uma vez que as decisões do bloco são tomadas por consenso e não refletem, na maioria das vezes, o grau de diversificação e competitividade da indústria e do agronegócio do País. ■

* Diretor-geral do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icône)

** Coordenadora de Comunicação do Icône (www.iconebrasil.org.br)