



# Construir consensos: desafio de Lamy na OMC

MARIA HELENA TACHINARDI

A Organização Mundial do Comércio (OMC) é *member driven*, isto é, conduzida pelos países membros. Como consequência, o resultado das negociações é mais influenciado pela capacidade de organização dos países do que pela atuação do diretor geral. Qual é, então, a principal função desse funcionário, o mais elevado na hierarquia burocrática da OMC? A resposta unânime é "construir consensos".

O socialista francês Pascal Lamy, ex-Comissário de Comércio da União Européia (UE), que assumiu a direção geral da OMC em 1º de setembro, terá esse desafio pela frente, principalmente nesta fase crucial da Rodada de Doha.

Faltando cerca de três meses da 6ª Reunião Ministerial da OMC, que será realizada de 13 a 18 de dezembro, em Hong Kong, Lamy colocará à prova sua capacidade de construir consensos. Certamente, a tarefa será mais difícil do que quando buscava posições comuns entre os 15 países da União Européia. Na OMC, são 148 os membros, mas, graças às coalizões que se formaram nas negociações da Rodada, como o G-20, o G-33, o G-90, o G-10 e as Fips (five interested parties), que são os EUA, a UE, o Brasil, a Índia e a Austrália, Lamy terá de exercer sua capacidade de liderança e convencimento em conversas com não mais de duas dezenas de países.

Por que, então, o desafio de construir consensos? Porque as posições na Rodada de Doha são bastante díspares, principalmente no que diz respeito à liberalização agrícola. Não bastassem as divergências entre os EUA e a UE, há diferenças dentro do próprio G-20 e entre este e o G-33, por exemplo.

Os americanos resistem mais do que os europeus a reduzir subsídios

agrícolas e dizem que para dar esse passo esperam antes um movimento de Bruxelas. A UE é mais refratária a fazer concessões em acesso a mercados e alega que já fez uma reforma de seu setor agrícola.

O G-20 é um grupo heterogêneo, com sensibilidades diferentes, dependendo dos temas. Brasil e Argentina, por exemplo, são ofensivos em agricultura (acesso a mercados e subsídios) e defensivos em produtos industriais. A China é ofensiva em subsídios agrícolas, mas defensiva em acesso a mercados em agricultura. Em bens industriais, os chineses são ofensivos, isto é, querem a liberalização comercial, pois são extremamente competitivos.

Vê-se, portanto, que será muito difícil a construção de consensos na Rodada de Doha. Não se descarta que Lamy, para evitar um fracasso em Hong Kong, como o que marcou as ministeriais da OMC de Seattle (1999) e Cancun (2003), coloque um texto de sua autoria sobre a mesa, na tentativa de diminuir a distância que separa as posições dos diversos atores da negociação. Lamy foi aclamado diretor geral, com votos de países desenvolvidos e de muitos países em desenvolvimento, apesar de que vários deles se opuseram ao negociador francês, quando ele defendia os interesses europeus.

Ao contrário do que aconteceu com seus antecessores, Lamy assume com mais poder de decisão. Os diretores gerais que o precederam foram eleitos em 1999 em um processo *sui generis*. A OMC teve de nomear Mike Moore (1999-2002) e Supachai Panitchpakdi (2002-2005) para um mandato reduzido de três anos cada um, o que os colocou em posição de fraqueza.

É natural que os países, agora, esperem mais de Lamy. Para o presidente do Instituto de Estudos do Co-

mércio e Negociações Internacionais (ICONE), Marcos Jank, o principal desafio do novo diretor geral é fazer "a Rodada de Doha produzir resultados concretos, porque a reunião de Hong Kong, que é chave para se alcançar um acordo, tem alta probabilidade de fracassar". Além disso, ele diz que "é preciso manter a OMC como o principal fórum de comércio para regular a explosão de acordos bilaterais, que são como cupins nos porões da organização". Jank alerta, contudo, que o diretor geral não pode fazer milagres, pois quem decide são os membros da OMC.

O capítulo agrícola é central na Rodada e determinará avanços ou bloqueios nas demais áreas da negociação: acesso a mercados para bens não-agrícolas (Nama, na sigla em inglês), serviços e facilitação de comércio. Se Lamy quiser evitar um fracasso em Hong Kong, terá de conseguir um entendimento na negociação agrícola, o que o colocaria em situação embaraçosa, por ser europeu.

O desafio é também conseguir consenso para haver algum avanço nas modalidades de negociação até novembro. O problema é que elas nem foram definidas. Na parte agrícola, modalidades implicam definições sobre fórmula de redução tarifária, tratamento para os produtos sensíveis, funcionamento das salvaguardas e produtos especiais para os países em desenvolvimento, definições claras sobre o corte global no teto de subsídios domésticos distorcivos, fixação de data para a eliminação de subsídios à exportação e medidas para disciplinar os créditos à exportação, as práticas distorcivas usadas por empresas estatais de comércio e o abuso dos programas de ajuda alimentar. ■

\*Diretora de comunicação do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE)