UM GOLPE CONTRA A GLOBALIZAÇÃO

O mundo perde com o fracasso melancólico da Rodada de Doha de negociações comerciais da OMC

Giuliano **Guandalini**

Em novembro de 2001, em Doha, capital do Catar, no Oriente Médio, os países-membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) anunciaram com pompa o início de uma nova fase de discussões para liberalizar o comércio no mundo. A meta era dar um novo impulso à troca de bens e serviços entre as nações ao reduzir não apenas tarifas, até então o foco das negociações globais de comércio, mas todos os outros entraves ao comércio. Em Doha, a nona rodada de negociações globais de comércio desde 1947, o objetivo passou a ser a eliminação dos subsídios e de outras práticas anticompetilivas que, embora generalizadas, punem especialmente as nações em desenvolvimento ricas em produtos agrícolas. Não foi à toa que as negociações receberam o nome de Rodada Doha de Desenvolvimento. Na semana passada, depois de anos de impasse, Doha entrou em colapso de forma deprimente. Previstas para ser encerradas em janeiro de 2005, as discussões foram suspensas sem ao menos um esboço de acordo e há até incertezas quanto a sua retomada. Como definiu o ministro indiano do Comércio, Kamal Nath, "a Rodada de Doha está no meio do caminho entre a UTI e o crematório".

É uma má notícia para todo o mundo. Os países ricos perdem a chance de ter maior acesso a economias em ascensão, como a índia. Já os países em desenvolvimento terão de enfrentar por mais algum tempo a concorrência desleal dos produtos agrícolas altamente protegidos das nações industrializadas. Subsídios são nocivos ao comércio livre porque fazem com que os preços internacionais de commodities como soja, milho e trigo fiquem abaixo de seu valor

Colapso: lançada há cinco anos na cidade de Doha, no Catar, a rodada da OMC emperrou

THIERRY TRONNEL/CORBIS/STOCK PHOTOS

"O ÚLTIMO PASSO É O MAIS DIFÍCIL"

O francês Pascal Lamy, diretor-geral da OMC, teme que se possa voltar à estaca zero quando faltava tão pouco para um acordo global. Lamy falou por telefone à repórter Ruth Costas

BRASIL, EUROPA E ÍNDIA ATRIBUEM O COLAPSO DAS NEGOCIAÇÕES AO FATO DE OS AMERICANOS SE NEGAREM A CORTAR OS SUBSÍDIOS A SEUS PRODUTORES DOMÉSTICOS — MAIS DE 20 BILHÕES DE DÓLARES POR ANO. FOI ISSO? Não posso entrar nesse jogo de empurra para achar um culpado. Quando uma negociação não funciona, é fácil justificar o fracasso acusando um país de pedir muito ou de não estar disposto a ceder o suficiente. Quem fala para o público americano ganha simpatia batendo nos europeus. Quem se dirige a uma platéia européia bate nos americanos. Quem está em um país em desenvolvimento, como o Brasil, bate nos Estados Unidos e na União Européia. Achar um único culpado é uma estratégia com um bom apelo, usada para justificar as perdas para um público interno ansioso por resultados. A verdade é que todos têm uma parcela de culpa.

EXISTEM INTERESSES ECONÔMICOS IRRECONCILIÁVEIS? Não se trata de uma questão econômica. Hoje há consenso entre os economistas de que a abertura comercial é uma ótima estratégia para alcançar crescimento e desenvolvimento social. Muitos vão além: para eles nem seria preciso negociar — se os países se abrissem para os flu-

KAUIM JAATARIAFF

real, num patamar inferior ao que seria justo para remunerar os produtores que buscam o lucro na produtividade, e não no tapetão da ajuda oficial. Por esses motivos, os negociadores brasileiros estiveram entre os que mais festejaram o lançamento da Rodada de Doha. Corretamente, viam nela a chance de o país derrubar as barreiras que impedem o aumento das vendas às nações ricas. O agronegócio, setor em que o Brasil dispõe de maior vantagem competitiva, é justamente o mais protegido nos Estados Unidos, na Europa e no Japão — atingem 280 bilhões de dólares os subsídios anuais nas três regiões. O ânimo brasileiro foi tamanho que o Itamaraty decidiu colocar em segundo plano outras negociações. A idéia era que somente um acordo planetário, e não regional ou bilateral, possibilitaria uma redução drástica dos subsídios. A idéia está correta. Mas, dado o fracasso de Doha, resta a dúvida sobre se valeu a pena apostar todas as fichas em um jogo arriscado e incerto.

No plano histórico, o fracasso de Doha fez surgir o temor de que se repita uma onda protecionista similar à iniciada com a eclosão da I Guerra Mundial. Antes de 1914, o mundo viveu um período de globalização capaz de rivalizar com o atual. Depois disso, o comércio retrocedeu, sufocado por feudos movidos ora por ideologia, ora por defesa do mercado interno. A circulação periférica dos acordos bilaterais pode amenizar um sufocamento das artérias globais do comércio. Já são quase 200 os acordos regionais fechados por países à margem das discussões multilaterais. Mas o avanço anárquico de tratados pode criar uma barafunda de regras bilaterais com milhares de cláusulas confusas e contraditórias. Adam Smith (1723-1790) dizia que todos os países ganhariam se abrissem unilateralmente suas fronteiras. Com sorte, o que presenciamos com a explosão de acordos bilaterais é uma versão confusa da receita preconizada pelo filósofo e economista escocês. •

xos de comércio e investimento, mesmo sem pedir nada em troca, em pouco tempo colheriam bons frutos. No entanto, quem toma as decisões são políticos, comprometidos com o público interno e, não raro, com interesses de grupos específicos. Os milhares de pessoas beneficiadas pela abertura são uma maioria silenciosa.

O BRASIL ERRA AO APOSTAR TODAS AS SUAS FICHAS NAS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS DA OMC? Não. Apesar das dificuldades, essa ainda é a opção número 1 — aquela que pode garantir os melhores resultados. Num acordo bilateral o Brasil também paga um preço para ter acesso a outros mercados e os ganhos são mais limitados. Você acha que, se os brasileiros sentassem com americanos e europeus, conseguiriam convencê-los a negociar uma redução de seus subsídios? Nem pensar.

NO ENTANTO, AS DIFICULDADES NA OMC ESTÃO IMPELINDO MUITOS PAÍSES A SE VOLTAR PARA ACORDOS REGIONAIS OU BILATERAIS. QUEM NÃO FAZ ISSO NÃO CORRE O RISCO DE FICAR PARA TRÁS? Os acordos bilaterais sempre existiram, mas o sistema multilateral é a grande inovação. Só ele tem a disciplina e o método necessário para impulsionar as grandes reformas na economia mundial. A questão do comércio agrícola também não pode ser totalmente resolvida em acordos regionais e bilaterais. A não ser que você ache normal fazer parte de uma área de livre-comércio com alguém que subsidia seus produtores.

AS NEGOCIAÇÕES DA OMC JÁ CHEGARAM A IMPASSES ANTES. POR QUE DESTA VEZ A SITUAÇÃO É DECISIVA? Porque estávamos na reta final da negociação e já havia muita coisa em cima da mesa. Na questão agrícola só faltava resolver 10% do problema. Em uma negociação, o último passo é sempre o mais difícil. Caso os países não se empenhem mais em colaborar, todas as concessões feitas nesses cinco anos de Rodada de Doha serão perdidas.

Fonte: Veja, ano 39, n. 30, p. 100-101, 2 ago. 2006.