Negociar com olhos no futuro

O posicionamento brasileiro em Cancún pode ter feito sentido do ponto de vista político, mas não faz sentido quando se observam fatos e números

MAURO DE REZENDE LOPES
BRUNO DE SOUZA PINHO

Os acontecimentos em Cancún podem parecer do ponto de vista político um enorme sentido. Entretanto para um observador acadêmico, a trabalhar essencialmente com fatos e números. no esforço para quantificar resultados dos quadros alternativos e cenários possíveis nas negociações, o que houve em Cancún não faz o menor sentido. A esperança para a Rodada de Desenvolvimento de Doha, como o próprio nome indica, era de uma negociação tarifária (de acesso ao mercado), com destaque para os países em desenvolvimento.

Em nossos trabalhos, os maiores benefícios para os países em desenvolvimento, do Mercosul e o Brasil, estariam na área de redução tarifária, das tarifas consolidadas ou, muito melhor, das tarifas praticadas. Com isso, seria possível haver uma inserção competitiva de todos esses países nos mercados mundiais, com base em vantagens competitivas. As negociações tendentes a reduzir o apoio à produção e às exportações teriam impactos muito reduzidos em termos de aumento de preços internacionais, seja de produtores e consumidores. Não haveria aumento das exportações em volume e valor, com a redução de custos de importação, aumento na balança comercial agroindustrial e substanciais melhorias nos níveis de bem-estar, medidos pelos excedentes do produtor e do consumidor. Resultados significativos viriam das negociações tarifárias.

Menos sentido ainda faria discutir subsídios à produção e às exportações. A proteção tarifária dos países desenvolvidos é tão alta que os subsídios à produção e ao escoamento de excedentes para o mercado mundial são virtualmente redundantes. Os produtores nos países desenvolvidos ganham com preços internos muito mais altos do que seriam com as importações livres e desgravadas. Os subsídios são um algo mais, além e acima da proteção tarifária. Portanto, seguindo a lógica, se quisermos eliminar os subsídios, temos de reduzir tarifas. Os preços cairiam nos mercados internos dos países desenvolvidos, pois os subsídios "detonariam" os seus orçamentos públicos . E por ai se vai, argumentando e discutindo o tema.

Entretanto, o que se assistiu em Cancún não faz o menor sentido. De início, a União Européia - e os EUA, que haviam feito uma corajosa proposta de negociação agrícola, mais "forte" do que o Grupo de Cairns - descobriu uma maneira ardilosa e de impacto para os países em desenvolvimento, para deixá-los atordoados e na defensiva. Colocaram logo no início das negociações os temas de Singapura, tanto do desagrado dos países em desenvolvimento (compras governamentais, investimentos, serviços, facilitação de comércio, etc.). Os países em desenvolvimento, em vez de insistirem em acesso a mercado e entre eles o Brasil, com todas as razões do mundo para prosseguir nessa linha, passaram a concentrar seus esforços na redução de subsídios à produção e à exportação, que os faria convergir para um relativo consenso. Resultado: perderam o foco da discussão, de nunca fazer acordo, mas discutir métodos e modalidades.

Vejamos o que dizem os estudos de impacto das negociações comerciais sobre os fluxos de comércio e a geração de produção, emprego e renda nos países em desenvolvimento. Em primeiro lugar, há entre os países em desenvolvimento, do G-22 ou G-18, 8 países com balança comercial dos principais produtos agrícolas altamente negativa. Isto é, são grandes importadores líquidos de alimentos. Esses países são China, Egito, Indonésia, México, Paquistão, Filipinas, Turquia e Venezuela. Pois muito bem, a redução do apoio interno traria prejuízo para todos os 8 países - como indicam as avaliações dos dados desses países. Se fosse levada à cabo uma eliminação das medidas de apoio interno todos os países perderiam. Talvez o país com menor perda fosse o México, mas todos perderiam porque são países dependentes de apoio interno para sustentar suas agriculturas. Sem ele, teriam que importar ainda mais produtos agrícolas. Portanto, curioso esse grupo G-22. No

que respeita aos subsídios à exportação, caso a negociação lograsse reduzi-los ou eliminá-los, 7 deles perderiam e apenas um país teria ganhos, a Indonésia. Teriam de gastar ainda muito mais com as importações. Eliminados os subsídios, os preços internacionais aumentariam muito. E sem redução de tarifas de importação, os preços internos iriam para as nuvens. Os gastos com importações cresceriam. Uma associação com muitos perdedores. Com o fim dos subsídios às exportações pedia também o Brasil, pois os preços do trigo iriam se elevar, com impactos sobre os preços internos de todos os produtos feitos com o cereal. O impacto maior seria nas classes de renda mais baixa.

Qual o entendimento por ganhos e perdas, nesse processo? Na verdade, a perda seria aumentar as despesas de importação com alimentos. Portanto, a quase totalidade, os 8 países perderiam por aumentar sua dependência das importações, caso fossem negociados redução ou eliminação dos subsídios à produção e à exportação. Temos sempre que dar uma olhada nos dados...

Outro resultado surpreende. Caso houvesse redução tarifária, ou seja, a negociação de acesso a mercado, dos 8 países fortemente importadores de alimentos, 7 ganhariam muito com o aumento da produção interna, inclusive redução de importações. Apenas um país perderia, o México. Reduzidas as tarifas - lembremos, do mundo todo - melhorariam as condições de acesso aos mercados dos países desenvolvidos e não resta dúvida de um grande ganho nas negociações. Olhemos sempre os dados.

Em suma, analisando esses resultados, os países mais interessados em redução de importações e melhoria da produção interna perderiam no caso das reduções dos subsídios à produção e à exportação. Só ganhariam se houvesse melhoria nas negociações tarifárias. Esse último item é do maior interesse para os países do Mercosul.

Por conseguinte, não parece muito lógico a formação de um grupo para evitar uma "derrota tática", de discutir os temas de Singapura, com um tiro mortal na agricultura. É difícil entender as vantagens das negociações em temas como compras governamentais, investimentos e serviços, onde não há estudos quantitativos, quando existem estudos com modelos para a agricultura, onde mostram as vantagens das negociações agroindustriais. Afinal de contas, quais as vantagens de negociar ou não negociar investimentos, serviços e compras governamentais e temas da agenda de Singapura. Talvez não se saiba concretamente: não se tem números e estimativas de perdas e ganhos relativos.

Quem diz isso é a Ministra de Comércio Internacional da Malásia, Rafidah Aziz, ao justificar o veto de não se discutir temas de Singapura com a seguinte expressão: "Não podemos discutir os temas porque não temos como avaliar o impacto (deles) sobre nossas economias".

Não faz, portanto, sentido, deixar de lado negociações agroindustriais cruciais para a inserção competitiva do Brasil e dos países em desenvolvimento, para adotar uma postura de negociação, onde se parte com o pé esquerdo e entra pelas portas do subsídio à produção e à exportação. E deixando de lado resultados tangíveis e palpáveis de negociações em termos de acesso a mercado, principalmente no momento de nos preparar para melhorar o acesso ao mercado em setores como processamento de frutas e vegetais; produção de sucos naturais, exceto cítricos; abatedouros e processamento industrial de carnes de aves e bovinas; produtos de alimentos preparados congelados e refrigerados; para consumo imediato, produção de açúcar em refino, inclusive seus subprodutos; e a indústria de massas e produtos da padaria. Temos conduzido estudos de tendência e benchmarking de setores agroindustriais que terão grandes mercados no futuro - justamente esses mencionados. Negociar é olhar para o grande negócio no futuro do Brasil - que são estes setores. Olhar para o futuro, para os setores onde cresce a demanda mundial e nos quais somos competentes.

Os setores do agronegócio brasileiro estão aceitando muito pacificamente a discussão de outros temas que não o acesso a mercado

Enfatizados esse ponto: não faz sentido o Brasil postergar a discussão de acesso a mercado em setores industriais onde o país tem forte vantagem competitiva, pelo menos à luz dos trabalhos de tendências do mercado mundial e do bechmarking das sua empresas industriais.

Menos sentido faz ainda a reação dos tomadores das decisões estratégicas acerca do futuro do agronegócio brasileiro. Reações de desaprovação não faltaram. Mas quase nenhuma mencionou: calma lá, porque não negociamos acesso a mercado, tal como é absolutamente crucial para todos nós? Por que não houve mais reação em relação a essa temática - exceto no caso do ministro da agricultura ao declarar-se "acabrunhado" com o que houve. Setores do agronegócio brasileiro estão aceitando muito pacificamente a discussão de outros temas que não o acesso a mercado. Aliás, uma tática muito bem sucedida de União Européia, de trazer sempre à mesa uma "multidão de assuntos", para distrair a atenção dos negociadores dos países em desenvolvimento,dos temas de acesso a mercado - que faz toda a diferença. Isso é o resultado de investir, como muitos fazem, na imagem da enorme "injustiça" provocada pelos subsíciods no mercado mundial de produtos agroindustriais. Esse investimento passou para o inconsciente coletivo dos dirigentes agroindustriais que precisam ouvir outras evidências do que importa é a negociação de acesso a mercado. Salvo melhor juízo, é claro. ■

MAURO DE REZENDE LOPES *é economista do Centro de Estudos Agrícolas e professor da Fundação Getúlio Vargas*

BRUNO DE SOUZA PINHO *é estagiário, bolsista do CNPQ*