

Quais são os objetivos do Brasil nas mesas de negociação

MARIA HELENA TACHINARDI

O Brasil talvez seja um dos poucos países em que os jornais mostram, quase todos os dias, extenso material sobre as negociações comerciais internacionais. No dia 4 de maio, por exemplo, os brasileiros puderam ler algumas manchetes que revelam uma cobertura jornalística bastante sintonizada com a agenda de negociações: "Pouco avanço na OMC após julho"; "Zoellick admite: Alca pode não sair em 2005"; "Mercosul-UE: contradições no primeiro dia de reunião"; "Washington negociará acordo com andinos"; "Começa nova rodada de negociações UE-Mercosul".

Estes títulos refletem a simultaneidade de três processos negociadores: a Área de Livre Comércio das Américas (Alca), o acordo de associação União Européia-Mercosul e a Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC). A reportagem sobre o início de negociações entre os EUA e os países andinos (Colômbia, Peru e Equador), anunciado pelo representante do Comércio americano (USTR), Robert Zoellick, também interessa ao Brasil, não só porque o Mercosul está negociando um acordo de livre comércio com a Comunidade Andina de Nações (CAN), mas também porque os acordos regionais e bilaterais estão tomando um rumo que já é considerado uma realidade no sistema mundial de comércio.

Existe uma explosão de regionalismo e bilateralismo na Ásia, na Europa e nas Américas. E os EUA, que concluíram acordos com o México e o Canadá (Nafta), com Cingapura, Chile, Austrália, Israel, Jordânia, com os centro-americanos e, em breve, deverão anunciar a conclusão de negociações com o Panamá, demonstram, neste momento, um grande apetite por esse tipo de acordo. Na realidade, os EUA estão aplicando a estratégia de liberalizações competitivas; isto é, priorizam o formato mais fácil de obter resultados. Entenda-se por isso acordos bilaterais e regionais.

Segundo um levantamento do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE), a Europa é a líder em acordos comerciais preferenciais (PTAs, na sigla em inglês) intra-regionais, com 82 acordos; em seguida, estão as Américas, com 59; a região da Ásia/Pacífico, com 51; e a África, com 22. Posto de outra forma, a Europa detém 40% dos PTAs mundiais; as Américas, 28%;

a Ásia-Pacífico, 24%; e a África, 8%.

Para quem não acompanha sistematicamente as rodadas da Alca, do acordo UE-Mercosul e da OMC, podem parecer árduas a terminologia e a natureza de um processo negociador, que é feito de muitas reuniões, adiamentos de prazos e mudanças de enfoques, tal como informado pela mídia.

Para facilitar o entendimento dos assuntos relacionados ao comércio e às negociações internacionais, que estão na essência do trabalho do ICONE e que são explicados em seu glossário, no site www.iconebrasil.org.br, optamos por abordá-los sob a forma de perguntas e repostas.

O glossário do ICONE traz a nova seção Sobre Comércio e Negociações, que conta agora com 370 definições e termos usuais de economia, comércio e negociações internacionais. Traz ainda 14 perguntas – 7 sobre políticas e negociações comerciais e outras 7 sobre economia e comércio internacional.

O que é a Alca?

A Área de Livre Comércio das Américas (Alca) é uma iniciativa de 34 países do continente, proposta em 1994, com o objetivo de promover a eliminação de barreiras ao comércio e aos investimentos na região, de forma gradual e progressiva. Pelos planos iniciais, as negociações deveriam estar concluídas até 2005, mas no último ano, o cenário mudou, e o próprio Robert Zoellick já admite que a Alca poderá ficar para depois de 2005. Fala-se em 2006 ou 2007 como a data provável para a conclusão dos trabalhos. Um dos princípios reguladores da negociação, o do "single undertaking", isto é, "nada estará decidido até que tudo esteja decidido", já está superado. Isso porque ficou acertada uma nova arquitetura, com dois níveis de compromisso: um básico e aplicável aos 34 países da Alca e outro formado por entendimentos adicionais, mais profundos, de forma bilateral ou plurilateral.

O que as negociações na Alca representam para o Brasil?

Por questões político-partidárias, a Alca deixou de ser prioridade para os governos do Brasil e dos EUA, conforme os dois co-presidentes da negociação, apesar de grupos empresariais brasileiros – do agronegócio e da indústria – terem manifestado interesse em uma posição mais ofensiva do País nas negociações e, ao mesmo tempo, uma disposição para a flexibilidade. O Mercosul pretende obter ganhos importantes de acesso ao mercado de bens, fazendo concessões mínimas em serviços, investimentos e compras governamentais.

Qual é a proposta do G-14?

O G-14 propõe que os ganhos de acesso aos mercados de bens sejam proporcionais ao que for negociado em outras áreas. Desde a última reunião do Comitê de Negociações Comerciais (CNC), em Puebla, no início de fevereiro, não houve evolução dos trabalhos. Há uma possibilidade de o CNC se reunir ainda neste semestre para dar instruções aos nove grupos de negociação incumbidos de elaborar o acordo da Alca.

Quais são os principais interesses do Mercosul neste acordo?

A UE absorve 35% de todas as exportações agrícolas do Mercosul, que representam cerca de 48% de tudo o que o bloco vende para os europeus. Só esse dado é suficiente para mostrar em que ponto se concentram as sensibilidades na negociação do acordo bi-regional. A sensibilidade do Mercosul na negociação agrícola gira em torno de carnes (bovina, suína e de frango), açúcar, etanol, tabaco, leite em pó, milho, trigo, suco de laranja e frutas. Até o final de maio, haverá apresentação formal das ofertas revisadas por parte dos dois blocos. O Mercosul está pedindo melhoras em relação a produtos sujeitos a quotas, como carnes (bovina, suína e de frango) e também para o etanol. A União Européia quer concessões em serviços, compras governamentais e investimentos. A previsão de término das negociações é para outubro. O acordo bi-regional deverá, portanto, ser concluído bem antes da Alca.

A posição do ICONE é de que a oferta em termos de quotas, de acordo com o que já foi divulgado, é um primeiro passo positivo, porém ainda insuficiente em relação ao que queremos. Entretanto, o Instituto considera totalmente inaceitável qualquer vinculação entre a oferta no acordo bi-regional e a Rodada de Doha, pois isso atrapalharia o futuro do G-20, a coalizão de países em desenvolvimento, liderada pelo Brasil, que elaborou uma proposta liberalizante para os subsídios nacionais e a exportação, e que tem tido um papel ativo nas negociações da Rodada da OMC. Para o ICONE, mais importante do que as quotas é conseguir um "segundo passo" de desagravação tarifária, que garanta alguma preferência ao Mercosul em relação a terceiros fornecedores da União Européia.

Qual a importância da Rodada de Doha para o Brasil?

A Rodada de Doha foi lançada no final de 2001, no Qatar, e estava prevista para terminar em janeiro de 2005. Mas as eleições presidenciais nos EUA, em novembro, e a mudança de comissários da União Européia, no segundo semestre, além do fato de haver um impasse em torno do tema agrícola, devem determinar um atraso no cronograma. Agora, os países tentarão definir até julho o que se chama de moldura, com as linhas gerais da negociação. O Brasil busca nas negociações da OMC maior disciplina para as regras e os subsídios agrícolas. Na Alca e no acordo União Européia-Mercosul, o governo brasileiro busca facilitar o acesso a mercados, isto é, reduzir tarifas e barreiras não-tarifárias. A OMC continuará a ser o foro principal para resolver problemas relacionados com as regras e disciplinas de comércio, como as relacionadas com *dumping* e subsídios, enquanto o acesso a mercados será cada vez mais enfatizado nos acordos regionais e bilaterais. ■

MARIA HELENA TACHINARDI
é diretora de Comunicação do ICONE - Instituto de Estudos do Comércio se Negociações Internacionais.