

PAINEL I : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA DE ACESSO A MERCADOS

ANTÔNIO FERNANDO GUIMARÃES BESSA, chairman:

Bom dia a todos. Nós fizemos uma pequena inversão na pauta de trabalhos, inclusive para a orientação do pessoal de apoio, e nós vamos começar a apresentação deste primeiro painel que é “Rumos e implicações das negociações na área de acesso a mercados”. Vamos então dar a palavra, primeiramente, à Professora Vera Thorstensen, que, como todos sabem, é especialista da Fundação Getúlio Vargas, dá assessoria à Missão Permanente do Brasil em Genebra já há alguns anos, com vasta experiência, tendo passado por Bruxelas, Lisboa, acompanhou em Washington os primórdios das negociações que deram origem à ALCA e por aí afora.

Dra. Vera, a senhora tem 15 minutos para dar uma pincelada sobre os famosos “Três Trilhos”.

VERA THORSTENSEN

Assessora Econômica da Missão Permanente do Brasil em Genebra:

Quadro Geral das Negociações Comerciais do Brasil

Muito bom dia. Minhas primeiras palavras são para dar os parabéns para o IBRAC e para o CESA pela iniciativa deste encontro. Recordo que a escolha do tema deste evento foi discutida em Genebra por alguns integrantes do IBRAC, em um jantar, quando surgiu a idéia de se fazer um seminário não focado em defesa comercial, mas dando uma visão mais ampla das três grandes negociações em que o Brasil estava envolvido. E por quê? Porque é importante sempre bater na mesma tecla: a área internacional vista de um ângulo só, seja por um tema, seja por uma única negociação, simplesmente dá uma visão distorcida da realidade. Isto quer dizer que, ou se tem uma visão do conjunto, das três grandes negociações - para não se falar também das outras, das bilaterais -, ou se tem uma visão distorcida dos temas em negociação.

Nesses meus quinze minutos pretendo dar um quadro geral das três negociações e especular sobre o que vai acontecer em Cancun.

Aqui os meus comentários são pessoais, como acadêmica, porque estamos em um seminário, em uma discussão conjunta em termos de idéias e prospeção do futuro.

OMC

Primeiro, a OMC - Organização Mundial do Comércio. A Rodada de Doha foi lançada no final de 2001, e agora estamos nos aproximando do dia 10 de setembro, quando está prevista a Revisão de Meio Período dessa rodada. Portanto, atenção ! Cancun não vai finalizar rodada alguma; se conseguir, apenas vai dar um impulso à rodada. Na verdade, pode desatar um grande nó que se formou em Genebra.

Os membros da OMC vão tentar desatar este nó, ou melhor, estes nós. Mas, em rápidas pinceladas, como a agricultura continua sendo o grande tema, começamos por ela. A CE - Comunidade Européia atrasou a reforma que estava prevista, e com isso está retardando o processo. O que tinha que ser proposto não foi, e os prazos que deveriam ter sido cumpridos não foram cumpridos, porque a CE ainda não tinha o que negociar. Só agora, no final de junho, a CE deu um passo, aprovando uma reforma parcial da sua agricultura, o que, aparentemente, dará espaço para a CE avançar.

A partir do final de agosto, essas negociações vão se intensificar em Genebra e, a partir de Cancun, os senhores poderão ler nos jornais se modalidades para a agricultura foram definidas ou não.

O que se espera dos ministros em Cancun? Que eles definam o que é básico na negociação. Não só o tema agricultura está bloqueado, como também o de acesso a mercados para bens não-agrícolas. A razão é óbvia : as duas áreas caminham juntas em termos de negociação. O que vai acontecer em Cancun? Primeiro: os ministros têm que discutir modalidades em agricultura, basicamente como reduzir tarifas e barreiras não-tarifárias, e discutir os famosos pilares de subsídio e apoio interno.

Na área de acesso a mercados a grande discussão está em termos de se definir uma fórmula que permita a redução de todas as tarifas, ou se utilizar o modelo da Rodada passada que é o de requisição e oferta, isto é, dois países negociam e depois multilateralizam. A grande novidade em acesso a mercados na OMC é que, além da famosa fórmula proposta pelo Emb. Girard, foi proposto um elo complementar que é a negociação chamada zero por zero, onde todas as tarifas são zeradas para sete setores selecionados.

Recordando como as coisas acontecem em Genebra: os países começam a colocar propostas e, de repente, em um dia determinado, que ninguém consegue prever qual é, aparece uma proposta do presidente do Comitê ou Conselho. Atualmente estão na mesa dois documentos fundamentais: o do Emb. Girard, que é o presidente do Comitê de Acesso a Mercados e o do Emb. Harbinson, que é o

de agricultura. Tais documentos procuram fazer uma síntese das propostas recebidas, e um balanço de posições que permitam se chegar a um consenso. Eles contêm todos os pontos sobre modalidades que devem ser acordados para que as negociações prossigam. É possível se fazer uma aposta agora: se tais modalidades serão acordadas em Cancun, ou somente no final da rodada.

Além de agricultura e acesso a mercados, que são itens que nós ainda vamos discutir no dia de hoje, temos um outro grande problema que é saber se os temas de Cingapura entram ou não na rodada.

Os chamados temas de Cingapura são os temas que entraram na OMC na Conferência Ministerial de 1996, não para serem negociados, mas para serem estudados se devem ou não entrar na OMC. São eles: investimentos, concorrência, transparência em compra governamental (atenção que transparência não é acesso a mercados de compras governamentais), e facilitação de comércio.

No lançamento da Rodada de Doha, a Índia resolveu transformar a inclusão ou não desses temas na OMC em uma grande discussão, que se converteu quase que no bloqueio do lançamento da Rodada. Apenas no último minuto, após vários telefonemas entre ministros e presidentes de países, a Índia, concordou que até Cancun se continuaria estudando os temas de investimento, concorrência, transparência e facilitação e que, por consenso explícito, em Cancun se decidiria sobre modalidades de como negociar tais temas.

Quer dizer que, primeiro, temos que decidir o que é consenso explícito (e ninguém sabe exatamente o que é) sobre as modalidades dos quatro temas que se quer negociar. A linguagem da OMC e, particularmente, do mandato de Doha, está longe de ser clara. Como esta, existem muitas outras ambigüidades no mandato. Esta discussão também faz parte da negociação.

A situação é a seguinte: a Índia afirma que temos que acordar se os quatro temas serão negociados ou não. Outros membros que querem negociar investimento e concorrência dizem que já existe a decisão de negociar, e o que está em discussão são as modalidades. Este é outro grande nó que precisa ser desatado em Cancun.

O que se espera em Cancun, em resumo, é um desatar de nós: definição de tipos de fórmulas, limites de redução, prazos, etc. Na verdade, está tudo em aberto.

O fundamental, agora, é ler as propostas dos principais membros, e estudar os documentos dos presidentes dos comitês, para se ter uma boa idéia de que proposta está sendo incorporada.

Em resumo, os grandes temas de negociação em Cancun são esses: agricultura, acesso a mercados e temas de Cingapura. Um outro tema que deve

ser decidido, e que agrada aos advogados, é sobre Solução de Controvérsias. Em Cancun deve ser batido o martelo na proposta do último Conselho Geral para finalizar a revisão do mecanismo de solução de controvérsias até maio de 2004. É bom lembrar que existem propostas revolucionárias na mesa.

A avaliação geral sobre a Rodada é que ela caminha bem. Se a CE tiver vontade política, a Rodada pode acabar em janeiro de 2005. Outros fatores importante pressionam para o encerramento da Rodada em 2004: um é que o todo poderoso Comissário Lamy da CE deve deixar seu posto, e outro, que teremos eleições nos EUA.

Eu não apostaria se a Rodada vai acabar ou não, porque na vida do GATT e agora da OMC, tudo se atrasa. O que não impede que o sistema multilateral funcione.

ALCA

Segunda negociação - ALCA. O que está acontecendo com a ALCA? O importante é notar que, com um novo governo, um novo partido no poder, uma nova coalizão de forças, era de se esperar um novo discurso para as negociações. E nesse novo discurso, o relacionamento entre EUA e Brasil passou a ser um ponto sensível nas negociações comerciais.

Uma leitura obrigatória para se entender esse novo discurso é o artigo assinado pelo Ministro Celso Amorim que saiu na Folha em 8/7/2003, e que define a nova estratégia em relação à ALCA, ou seja, os famosos “Três Trilhos”. Em pinceladas gerais:

O primeiro trilho seria um acordo “4 +1”: o MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) discutiria com os EUA acesso a mercado de bens e serviços. No caso de serviços se manteria a estrutura do GATS, e não o proposto pelos EUA, que inclui negociação de novo quadro de referência para serviços. Neste trilho seriam discutidos acordos bilaterais com outros países da ALCA.

O segundo trilho seria o trilho da OMC. Da mesma maneira que os EUA não quiseram negociar dentro da ALCA, nem regras sobre dumping e subsídios, nem regras em agricultura, a proposta do Brasil é levar para a OMC tudo o que for relacionado à regras. Então o que é que Brasil defende ? Se os EUA querem negociar na ALCA, por exemplo, TRIPS (Trade Related Intellectual Property Rights), investimentos, e compras governamentais, isto seria negociado na OMC. Em compras, a negociação seria transformada em transparência em uma primeira fase e só depois se pensaria em acesso. Em síntese, a estratégia seria levar para a OMC tudo o que é regras, já que o que

nós queríamos em regras na ALCA, os EUA estavam bloqueando dentro da própria ALCA.

O terceiro trilho seria o que restaria dos temas comerciais: solução de controvérsias, tratamento especial e diferenciado, e facilitação de comércio, que cada vez mais está assumindo um papel importante.

Facilitação de comércio pode ser um tema amplo, incluindo dumping e subsídio. Na verdade se está pensando nas barreiras burocráticas ao comércio. Nesse tema poderia estar incluída regras de origem, que pode ser colocada como facilitadora de comércio.

Em termos gerais, esses são os “Três Trilhos” da ALCA .

CE/Mercosul

Finalmente, a terceira grande negociação, é sobre o Acordo CE/ Mercosul. Um ponto preocupante é o fato de que pouco se fala no acordo CE/ Mercosul. No entanto, o peso deste acordo nas relações comerciais do Brasil é tão importante quanto a ALCA. E o processo de negociação está andando. Depois de Cancun, certamente deve ser acelerado. A grande questão é saber como a CE vai reagir à nova posição do Brasil com relação a ALCA.

Em termos de propostas iniciais, de versões preliminares de acordos, de reuniões, etc., podemos afirmar que o processo está tão avançado quanto o da a própria ALCA. E também tem o mesmo problema com relação a regras, como dumping e subsídios e regras em agricultura, porque a CE também quer negociá-las na OMC.

Conclusão

Em resumo, depois dessa exposição, espero ter convencidos os presentes da importância de terem uma visão conjunta das três negociações, uma vez que elas estão profundamente interligadas. O quadro atual é como se tivéssemos três tabuleiros de um grande jogo de xadrez, e que os três jogos fossem realizados simultaneamente.

FERNANDO BESSA,

Muito obrigado, Dra. Vera, por cumprir o tempo. Aliás, nem deu tempo de escrever aqui que ela tinha cinco minutos só. Eu nem devia ter falado isso porque ela aproveita!

Nós vamos passar agora a apresentação da Dra. Sandra Polônia Rios, que é a coordenadora da coalizão empresarial brasileira da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Alguns poderiam perguntar, mas ela só trata dos temas industriais? Não. A área de serviços e a área de agricultura acabaram, pela excelente coordenação da CNI se beneficiando também da coalizão empresarial brasileira. Então ela acaba assessorando e tratando também esses temas, ainda que os temas de agricultura e serviços sejam tratados de per si também e pelos especialistas dentro das respectivas áreas.

Vamos passar imediatamente a Dra. Sandra.

SANDRA POLÔNIA RIOS (Acesso a mercados na OMC)

Obrigada, Bessa. É um prazer estar aqui pela primeira vez participando de um seminário do IBRAC. Nós temos procurado, como o Bessa mencionou, realizar um trabalho de atração de novos atores para participarem de um debate e do esforço que o setor empresarial brasileiro vem fazendo para acompanhar as mais diversas negociações e, principalmente, para influenciar as estratégias definidas pelo governo brasileiro.

Em primeiro lugar eu vou pedir desculpas porque a minha apresentação vai ser um pouco improvisada. Eu tinha preparado uma apresentação específica sobre a OMC, mas eu vou tentar depois falar de OMC cobrir um pouquinho também com mais detalhes as negociações de acesso a mercados na ALCA e no MERCOSUL/UNIÃO EUROPEIA. Vocês vão ver que vai cair um pouco o grau de organização da apresentação

Eu gostaria de começar rapidamente falando sobre a coalizão empresarial brasileira que, muitos dos senhores já conhecem, mas para aqueles que não conhecem a coalizão empresarial brasileira foi um movimento de reação dos empresários brasileiros ao processo negociador da ALCA. Eu sempre brinco que, mesmo que a ALCA não aconteça, ela já teve um efeito positivo no Brasil, que foi de ajudar a despertar a sociedade civil, em particular o setor empresarial, para a importância de acompanhar e buscar discutir e influenciar as estratégias brasileiras em termos de negociações internacionais.

Eu acho que é preciso reconhecer que o setor empresarial esteve absolutamente ausente do processo de discussão e das rodadas do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), inclusive da Rodada do Uruguai. Esteve ausente da discussão e da gênese do MERCOSUL e só se deu conta de que essas coisas tinham impactos relevantes, eu diria a partir de 94, quando o MERCOSUL já estava na sua fase de implementação e quando os compromissos assumidos

na Rodada do Uruguai começaram a mostrar que havia limites agora para a implementação de políticas domésticas e que portanto, participar de negociações e de acordos internacionais implica sempre em cessão de soberania, implica em redução da latitude que os países têm para fazer políticas domésticas.

A partir daí, e em especial a partir da participação de um grupo de sessenta representantes empresariais no Fórum Empresarial da ALCA, que aconteceu em Cartagena em março de 96, os empresários se deram conta que esse processo da ALCA era um processo em marcha. Deparam-se no Fórum Empresarial com uma série de organizações empresariais bem preparadas, informadas, com idéias sobre o processo. Em particular, e eu acho que isto foi o mais espantoso, perceberam que não eram as organizações empresariais americanas as mais bem preparadas. Naquela época, os empresários centro-americanos e caribenhos tinham um enorme interesse na negociação da ALCA e estavam se organizando para influenciar o processo.

Então nós chegamos em Cartagena e vimos diversos documentos de posição elaborados por organizações do Caribe, da Guatemala, da Costa Rica, da República Dominicana e os brasileiros absolutamente despreparados, sem informação, sem ter idéia do que defender em cada uma das salas de reunião que se discutiam os mais diversos temas da agenda da ALCA. A partir daí surgiu uma demanda que a CNI tomasse uma iniciativa de organizar o setor industrial para participar do processo e nós, diante da vasta agenda temática de negociações da ALCA, chegamos a conclusão que não adiantava só organizar o setor industrial, era preciso criar uma espécie de organização guarda-chuva que pudesse congregiar todos os setores da atividade econômica que estivessem interessados na discussão. Por isso saiu este nome “Coalizão Empresarial Brasileira (CEB)” , que era para ter a possibilidade de agregar setores os mais diferentes.

A coalizão busca então ser um mecanismo de coordenação do setor empresarial para participar do processo. Tem por objetivo buscar informações junto ao governo, repassar essas informações ao setor empresarial, ajudar tecnicamente os diferentes setores a definirem estratégias, construir consensos, apresentar esses consensos ao governo e participar de fóruns internacionais defendendo as posições do setor empresarial brasileiro.

Para isso nós criamos um site através do qual boa parte do nosso trabalho é feito; é através desse site, com senha para os participantes- a gente tem um espaço protegido que é um espaço de trabalho que só aqueles que participam da coalizão têm acesso- que nós passamos informações, convidamos para reuniões, transferimos documentos de negociação e construímos os documentos com a posição da coalizão. Qualquer empresa pode participar, desde que seja credenciada através de uma organização. As organizações como as federações de indústria, as associações

setoriais, as confederações, enfim, qualquer associação empresarial pode participar e foi com muita satisfação que a gente recebeu recentemente a integração do CESA à coalizão. Já temos diversos membros do CESA participando dos nossos trabalhos o que, eu tenho certeza, vai ser muito útil para os trabalhos futuros da coalizão.

Eu queria rapidamente mostrar aqui, acho que a Vera já deu uma introdução geral sobre as diferentes áreas de negociação e eu não vou me deter mais nisso, umas tabelas que refletem os números do comércio exterior brasileiro por região para chamar a atenção para o seguinte: a estratégia de negociação comercial parece-me que deve ser dada, no setor de acesso a mercados, pelos interesses geográficos que o país tem no seu comércio exterior, pela composição do seu comércio exterior com as diferentes regiões e pelas barreiras que o país enfrenta nas negociações.

Então olhando para o destino das nossas exportações, o que a gente percebe é que 45 % das nossas exportações estão destinadas aos países que estão negociando a ALCA. Desses 45 %, 25% vão para os Estados Unidos. Isto para mostrar que obviamente a ALCA é uma região, as Américas são uma região que não pode ser desprezada em termos de objetivos negociadores brasileiros. Se existe uma ALCA em negociação, o Brasil tem que estar sentado nessa mesa.

A segunda questão, que eu acho que talvez seja mais relevante ainda, é que apesar de ter uma concentração importante nas Américas, o Brasil tem uma pauta de bastante diversificada regionalmente. Se 45% vão para a ALCA, 25% vão para a União Européia e quase 30% para o resto do mundo.

Se é assim, a OMC é o foro privilegiado para a atuação do Brasil em termos de negociações internacionais e essa, idealmente, deveria ser na minha opinião nossa prioridade número 1. Se estamos negociando a ALCA, com o MERCOSUL e a União Européia é porque esses processos estão em andamento e o Brasil não pode se dar ao luxo de ficar fora. A OMC deveria ser o nosso foco principal.

As importações eu vou pular o quadro, mas elas têm exatamente a mesma distribuição geográfica das exportações. Portanto aquilo ali reflete os números do comércio exterior brasileiro.

Agora a composição das nossas exportações por tipo de produto também é relevante para definir nossas estratégias. E aí a gente pode perceber que há uma forte concentração de produtos industrializados, manufaturados nas nossas exportações para os países que estão negociando a ALCA e se esse número pode estar um pouco enviesado porque nós exportamos muitos produtos industrializados para os países sul-americanos, do MERCOSUL e da Comunidade Andina.

É preciso mostrar também que 70% das nossa exportações para os Estados Unidos são compostas por produtos industrializados, o que é um padrão

bastante das nossas exportações para a União Européia, que são predominantemente exportações de produtos básicos e semi elaborados.

Essa concentração de exportações para a União Européia de produtos primários ou semi elaborados costuma implicar na seguinte reação dos europeus: vocês já exportam tantos produtos primários, agrícolas para cá, porque vocês insistem em terem uma agenda concentrada em agricultura ? Por que o principal interesse de vocês nas negociações com a União Européia é a agricultura? E a gente sempre diz que se trata de explorar as vantagens que nós temos com a União Européia : nós não encontramos barreiras tarifárias importantes na exportação de produtos industrializados para a União Européia, as principais barreiras estão localizadas no setor agrícola e agro-industrial e, portanto, se estamos numa negociação de comércio e negociação de comércio implica em barganha o que nós temos a pedir de fato é a agricultura. Nós não temos muito a pedir na área de indústria porque o nosso fraco desempenho nas exportações de produtos manufaturados para a União Européia não tem relação com barreiras tangíveis, normalmente isso tem a ver com esquemas de distribuição de produtos que prevalecem na União Européia, esquemas de organização de mercados e isso é muito mais difícil de tratar numa agenda de negociação comercial. Efetivamente, você tem um balanço diferente.

Para a ALCA nós temos alguns setores industriais que enfrentam barreiras importantes e esses têm um interesse muito concreto nessa negociação: o setor têxtil, alguns tipos de calçados, autopeças, o setor siderúrgico muito mais em questão de defesa comercial do que em barreiras tarifárias, mas, enfim, na ALCA você tem um leque de setores industriais com interesses mais abrangentes.

A agenda do Brasil para a Rodada acho que a Vera já falou por alto, mas eu vou querer entrar um pouco mais agora nos detalhes da negociação de acesso a mercados da OMC. A Vera falou do mandato e eu vou só mostrar de novo para demarcar. Em primeiro lugar o mandato fala em “reduzir ou eliminar tarifas, incluindo redução ou eliminação de picos tarifários, tarifas elevadas, escaladas tarifárias assim como barreiras não-tarifárias em particular interesse dos países em desenvolvimento”.

Essa frase que está no mandato de Doha é uma frase que casa bem com os interesses brasileiros. A segunda: “cobertura abrangente sem exclusões a priori”, a terceira: “levar em consideração os interesses dos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo, inclusive através de less than full reciprocity”, que eu acho que é outra coisa que a gente tem que explorar.

Eu acho que é importante, especialmente essa três, porque Doha saiu porque era necessário para fazer concessões aos países em desenvolvimento. A Vera mencionou a atitude da Índia de bloquear os novos temas , havia uma

pressão muito grande dos principais países em desenvolvimento para a definição da agenda e havia então que dar algum recado de que essa agenda seria uma agenda que trataria dos interesses dos países em desenvolvimento. Então a Declaração Ministerial de Doha é recheada de ambigüidades necessárias para dar conta de qualquer coisa que pudesse facilitar o processo.

É verdade que ninguém sabe o que é isso (less than full reciprocity), mas eu acho que ao mesmo tempo, nós temos desta vez algumas coisas no mandato que ajudam a empurrar alguns argumentos.

Por fim tem redução e eliminação de barreiras tarifárias e foi colocado lá na área de meio ambiente- depois Vera, talvez você pudesse falar um pouquinho sobre isso- a redução ou eliminação de barreiras não-tarifárias para bens e serviços ambientais, seja lá o que isso for também. Isso foi jogado para o grupo de acesso a mercados, e talvez a Vera (Thorstensen) ou o Felipe (Hees) possam falar sobre isso depois. (Pelo que a gente sabe não houve muito avanço nas negociações deste tema).

Nas negociações tarifárias das últimas rodadas, agora encaminhando para a fórmula, só para lembrar a Rodada Kennedy e a Rodada Tóquio, foram aplicadas fórmulas que acabaram reduzindo algo em torno de 35% das médias tarifárias ao final do processo. E a Rodada do Uruguai foi uma rodada negociada através de pedidos e ofertas que os países faziam aos seus principais parceiros comerciais e depois essa negociação que era feita em bases bilaterais era estendida aos demais através da cláusula de nação mais favorecida regional.

Ao que tudo indica, desta vez nós estamos caminhando de novo para um negociação com fórmula ou outras modalidades que poderão se sobrepor. Há uma convergência para fórmula – vou explicar também as outras propostas que estão sobre a mesa. Algumas propostas que estão sobre a mesa levam em consideração a fórmula suíça, que procura reduzir a dispersão da estrutura tarifária, ou seja, achatar um pouco a estrutura tarifária de forma que ela seja um pouco mais uniforme; as fórmulas lineares, que preservam as estruturas tarifárias dos países e só reduz proporcionalmente todas as tarifas.

Então tem uma diferença dependendo do tipo da fórmula que for aplicada: você fica com uma estrutura de proteção com uma dispersão maior, ou seja, com tarifas mais altas embora , eventualmente, com médias menores, e a fórmula suíça o que faz é torcer um pouco a estrutura tarifária para que ela seja um pouco mais uniforme.

Alguns países apresentaram propostas. Estados Unidos, Japão e China apresentaram variações da fórmula suíça ; a União Européia apresentou uma fórmula que é bastante sofisticada, que leva no final a um resultado menos forte em termos de liberalização que os Estados Unidos; a Coréia apresentou proposta.

A Índia apresentou uma proposta que é de redução linear das tarifas para os países em desenvolvimento de 33%, se eu não me engano, e para os países desenvolvidos de 50% .

Com base nos documentos que foram apresentados, o presidente do grupo de acesso mercados, como a Vera mencionou, apresentou um paper que começa por propor uma fórmula- que está reproduzida aqui- que é uma variante também da fórmula suíça e que tem uma grande vantagem para países como o Brasil que é incorporar na fórmula a tarifa média utilizada pelos países. Ao incorporar na fórmula as tarifas médias atual dos países, ela permite que a desgravação preserve um pouco mais as tarifas dos países que têm tarifa média elevada. A outra coisa que ela faz é incorporar um parâmetro que não está definido, que é este parâmetro B- o documento do presidente diz que esse parâmetro deve assumir um único valor- que nós podemos usar para negociar.

Outras questões que aparecem no documento que eu acho por bem chamar atenção:

1º - a tarifa base é a tarifa consolidada na OMC pelos países;

2º - para aqueles países que não tiverem tarifas consolidadas, ele propõe que a base deve ser duas vezes a tarifa aplicada pelo país, ou seja, tem muitos países que não tem toda a estrutura tarifária consolidada na OMC e, para esses então, haveria uma regra de desgravação também. Seria isso : duas vezes a tarifa que o país aplica;

3º - a negociação vai começar utilizando a nomenclatura do sistema harmonizado de 96 e deve se concluída utilizando a nomenclatura do sistema harmonizado de 2002;

4º - as tarifas não ad valorem serão convertidas em ad valorem, mas o documento não explicita o que vai ser feito com isso. Se essas tarifas que são específicas convertida em ad valorem vão entrar no processo de desgravação. Mas, se for isso, acho também que é um aspecto positivo.

Por fim, há o esquema de negociação “zero por zero”. Eles propõem uma lista de sete setores que deveriam Ter sua tarifas negociadas em bases “zero por zero”, ou seja, eliminação total de tarifas e isto seria feito em três fases.

Medidas para os países em desenvolvimento: basicamente o que ele fala é sobre períodos mais longos para a implementação e que esses países teriam

a possibilidade de manter até 5% das linhas tarifárias não consolidadas. Isso não é muito importante para o Brasil porque o país consolidou toda a sua estrutura tarifária, mas muitos países em desenvolvimento, e eu chamo a atenção para a Índia, têm parte da sua estrutura tarifária não consolidada (40%). Esse é um aspecto também relevante.

Os países de menor desenvolvimento relativo não estariam obrigados a implementar medidas de liberalização- essas medidas abordadas anteriormente- mas seriam estimulados a consolidar uma proporção elevada das suas tarifas. O documento também fala que os países desenvolvidos seriam estimulados a conceder maiores vantagens tarifárias aos países de menor desenvolvimento relativo. Eu acho que esse é um tema importante para o Brasil prestar atenção.

A minha sensação, Vera- e eu gostaria que depois você comentasse isto- é que o Brasil está ficando espremido entre tratamento especial que os países desenvolvidos se dispõem a dar aos países de menor desenvolvimento relativo e a percepção dos desenvolvidos de que países como o Brasil já não merecem tratamento tão especial assim.

Muitas vezes nós, no Brasil, defendemos arduamente a idéia de tratamento especial e diferenciado. Temos que tomar cuidado se essa defesa não vai acabar beneficiando outros e prejudicando o Brasil. Inclusive recentemente a União Européia colocou os países da CP contra o Brasil na questão do açúcar, mostrando que o Brasil, ao defender seus interesses, na realidade estava querendo prejudicar os interesses dos países mais pobres produtores de açúcar. Quer dizer, essa é uma questão para a qual o Brasil tem que estar atento.

Por fim, para os países que tiveram acesso recente, como é o caso da China, eles teriam direito a um coeficiente B maior ali na fórmula para levar em consideração as concessões que eles já fizeram recentemente.

O documento prevê a possibilidade de se utilizar, além dessas, outras fórmulas suplementares que os países acordarem e quiserem negociar e na área de medidas não-tarifárias é muito genérico, não diz nada que seja muito relevante. Eu não vou perder tempo com isso.

Vou chamar atenção para os impactos sobre o Brasil. Essa ponderação da tarifa base pela tarifa média eu acho que é muito interessante para nós; o parâmetro B pode ser também um parâmetro interessante: se for possível negociar um B diferente para países desenvolvidos e para países em desenvolvimento, melhor. Um exercício que foi feito pelo Ministério do Desenvolvimento, basicamente pela CECEX (Câmara de Comércio Exterior), mostra que a tarifa consolidada para produtos industriais no Brasil tem como média 29,9%; se aquele parâmetro B fosse 1, a tarifa média cairia para 14,6%.

Acho que temos que comparar isto com a tarifa aplicada atual, que está hoje em torno de 13,5%, 14%.

Portanto, se aquela fórmula fosse aplicada com o parâmetro B igual a 1, na realidade, em termos de média, o que iria acontecer é que a gente iria ficar com uma tarifa média consolidada na OMC próxima a tarifa que o Brasil aplica hoje, obviamente diminuindo a dispersão. Como nós temos algumas tarifas de 35% , como no caso do setor automotivo, e temos várias tarifas aplicadas acima de 14%, a tarifa aplicada brasileira ficaria prejudicada por conta desse parâmetro.

Então, eu acho que se trata de negociar valores para o parâmetro B que sejam mais interessantes para o Brasil. Na verdade, um parâmetro B igual a 3 permitiria uma preservação muito boa da nossa estrutura tarifária atual- eu conversei com um membro do GT de Genebra e eu acho que esse presente vai ser meio difícil a gente receber. A questão mais preocupante de fato, além de definir o parâmetro B, é a questão do “zero por zero”.

Os setores brasileiros mencionados aqui, pularam ao ver essa lista, e não apenas aqueles que têm interesse mais defensivo como, digamos é o caso do setor eletro-eletrônico que tem maior preocupação com a concorrência estrangeira, mas mesmo os setores que têm interesse agressivo , como calçados e têxteis, mostraram que essa não é a forma mais adequada de negociar. O meu receio é que, os países desenvolvidos têm interesse nessa negociação, outros países em desenvolvimento também têm interesse na negociação dessa maneira, e eu não sei se o Brasil pode ficar isolado nesse processo.

SLIDE 1

Rumos e implicações das negociações sobre acesso a mercados na OMC

IBRAC - Agosto de 2003

CNI

SLIDE 2

Coalizão Empresarial Brasileira

- Mecanismo de coordenação e participação do setor privado em negociações internacionais
- Aberto a todos os setores econômicos e empresas
- Dispõe de um site próprio para informação e capacitação (www.cni.org.br – em canal aberto, negociações internacionais)
- Constrói documentos de posição e estimula a capacitação do setor privado

CNI

SLIDE 3

Site de Negociações Internacionais

Site que objetiva manter um sistema de informações eletrônico e de consultas *on line* sobre as principais frentes de negociação em que o país está envolvido.

Além de fornecer informações sobre as negociações no MERCOSUL, OMC e ALCA, o sistema procura facilitar o trabalho em grupo, constituindo-se em uma ferramenta de trabalho, via WEB, para a Coalizão Empresarial Brasileira.

CNI

SLIDE 4



SLIDE 5**As negociações comerciais internacionais**

- Multiplicidade de negociações comerciais: OMC, ALCA, UE, Mercosul, México, CAN, África do Sul, etc.
- As estratégias brasileiras nestes foros de negociação devem se pautar pela necessidade de ampliar o acesso aos mercados e a internacionalização das empresas.
- Desafio central: maximizar os benefícios de participar dos diferentes foros de negociação, tendo clareza sobre os objetivos de cada um deles e a sua funcionalidade para a estratégia brasileira.

*CNI***SLIDE 6****As negociações comerciais internacionais**

- Agenda complexa incluindo novos temas não estritamente comerciais.
- A proliferação de acordos regionais e bilaterais no mundo têm impactos negativos para as exportações dos países que não fazem parte destes.
- OMC é o foro mais adequado para a negociação de regras.
- No cenário atual, ganhos relevantes de acesso a mercados têm maior probabilidade no âmbito regional / bilateral.

CNI

SLIDE 7**Exportações por Destino****Exportações Brasileiras por Destino**

US\$ mil FOB

Bloco	1993		1996		2002	
	Valor	part. %	Valor	part. %	Valor	part. %
UE	9.961.565	25,8	12.836.064	26,9	15.113.391	25,0
ALCA	18.232.039	47,3	21.516.839	45,1	27.479.677	45,5
Mercosul	5.386.910	14,0	7.305.282	15,3	3.310.816	5,5
Demais	10.361.165	26,9	13.393.826	28,0	17.768.717	29,4
Total exportado	38.554.769	100,0	47.746.728	100,0	60.361.785	100,0

Fonte: Sistema de Estatística de Comércio Exterior - EXIMDATA/CNI

*CNI***SLIDE 8****Importações por origem****Importações Brasileiras por Origem**

US\$ mil FOB

Bloco	1993		1996		2002	
	Valor	part. %	Valor	part. %	Valor	part. %
UE	5.542.651	21,9	13.948.927	26,5	13.068.541	27,7
ALCA	10.792.414	42,8	24.690.576	46,8	19.474.475	41,2
Mercosul	3.378.254	13,4	8.207.908	15,6	5.615.048	11,9
Demais	8.916.307	35,3	14.044.441	26,7	14.688.916	31,1
Total exportado	25.251.372	100,0	52.683.943	100,0	47.231.932	100,0

Fonte: Sistema de Estatística de Comércio Exterior - EXIMDATA/CNI

CNI

SLIDE 9

Importações por origem

Exportação Brasileira para o Mercosul, UE e ALCA
2002

US\$ mil FOB

Fator Agregado	Mercosul	Part. %	UE	Part. %	ALCA	Part. %
Produtos Básicos	277.954	8,40	7.419.938	49,10	2.410.920	8,77
Produtos Manufaturados	2.872.623	86,76	5.444.459	36,02	22.071.367	80,32
Produtos Semimanufaturados	154.834	4,68	2.205.436	14,59	2.949.327	10,73
Operações especiais	5.405	0,16	43.558	0,29	48.063	0,18
Total	3.310.816	100,00	15.113.391	100,00	27.479.677	100,00

Fonte: Sistema de Estatística de Comércio Exterior - EXIMDATA/CNI

CNI

SLIDE 10

A agenda brasileira para acesso a mercados na Rodada

- O Brasil tem interesses geograficamente diversificados.
- Para um país com participação pequena no comércio internacional, um organismo multilateral forte é a melhor instrumento de defesa contra práticas protecionistas dos países mais desenvolvidos. (mecanismo de solução de controvérsias)
- Setor industrial tem interesse na eliminação de picos tarifários e escalada tarifária.
- Expectativa que a Rodada Doha não resulte em um movimento de abertura significativa para o setor industrial brasileiro.

CNI

SLIDE 11**A agenda brasileira para acesso a mercados na Rodada**

- O Brasil tem interesses geograficamente diversificados.
- Para um país com participação pequena no comércio internacional, um organismo multilateral forte é a melhor instrumento de defesa contra práticas protecionistas dos países mais desenvolvidos. (mecanismo de solução de controvérsias)
- Setor industrial tem interesse na eliminação de picos tarifários e escalada tarifária.
- Expectativa que a Rodada Doha não resulte em um movimento de abertura significativa para o setor industrial brasileiro.

*CNI***SLIDE 12****O mandato de Doha para acesso a mercados**

- Reduzir ou eliminar tarifas, incluindo a redução ou eliminação de picos tarifários, tarifas elevadas e escalada tarifária, assim como barreiras não tarifárias, em particular sobre produtos de interesse exportador dos países em desenvolvimento.
- Cobertura abrangente, sem exclusões a priori.
- Levar em consideração os interesses dos PEDs e PMDs, inclusive através de “less than full reciprocity”.
- Redução ou eliminação de tarifas e BNTs para bens e serviços ambientais (em comércio e meio ambiente).

CNI

SLIDE 13**Esquemas anteriores**

- Negociações tarifárias das últimas rodadas → combinação de fórmulas com exceções acordadas para produtos específicos ou setores.
- Rodada Kennedy → fórmula que alcançou uma redução de 35% no nível médio das tarifas;
- Rodada Tóquio → fórmula representou novo corte médio de 34%. Apesar das tarifas médias dos PDs terem se reduzido substancialmente, ainda permaneciam muitos picos tarifários (3 X o desvio padrão).
- Rodada Uruguai → negociação por pedidos e ofertas. Cada país negociou com seus principais parceiros uma lista de desgravação que depois foi estendida aos demais pelo princípio de NMF. A redução nas médias tarifárias foi similar às rodadas anteriores. Negociações setoriais zero por zero envolvendo PDs.

*CNI***SLIDE 14****Tendências atuais**

- Convergência em relação ao método para reduções tarifárias à fórmula.
- Várias propostas sobre a mesa. Desgravação linear ou fórmula suíça (redução da dispersão da estrutura tarifária).
- Países que apresentaram propostas:
 - Estados Unidos, Japão e China à fórmula suíça;
 - União Européia;
 - Coréia;
 - Índia (redução de 33% para os PEDs e 50% para os PDs).

CNI

SLIDE 15

Documento do Presidente

• **Fórmula:**

$$t_1 = \frac{B \times t_a \times t_0}{B \times t_a + t_0}$$

onde:

t_a = média tarifária simples;

t_0 = tarifa base

t_1 = tarifa final

B = parâmetro com um único valor a ser definido pelos países

CNI

SLIDE 16

Documento do Presidente

- **Tarifa base:** tarifa consolidada. Para as tarifas não consolidadas, a base deve ser 2 X a tarifa aplicada;
- **Nomenclatura:** as negociações vão começar com HS 1996 e terminar com HS 2002;
- **Tarifas não *ad valorem*:** serão convertidas em equivalentes *ad valorem*. (não diz se serão submetidas ao esquema de liberalização).
- **Zero por zero:** eletro-eletrônicos, peixes e produtos de peixes, calçados, artigos de couro, componentes e peças para veículos, pedras e metais preciosos, e têxteis e artigos de vestuário. Três fases.

CNI

SLIDE 17

Documento do Presidente

- **Medidas para PEDs:** períodos mais longos para implementação, possibilidade de manter 5% das linhas tarifárias não consolidadas.
- **Medidas para PMDs:**
 - não estariam obrigados a implementar os compromissos de liberalização mencionados anteriormente, mas devem aumentar substancialmente a abrangência de tarifas consolidadas.
 - PDs e outros que queiram deveriam conceder tarifa zero para produtos provenientes dos PMDs.
- **Medidas para países de acesso recente:** teriam direito a um coeficiente B maior para levar em consideração os compromissos feitos.

CNI

SLIDE 18

Documento do Presidente

- Documento deixa em aberto a possibilidade dos países utilizarem outras formas suplementares de liberalização (ex: pedidos e ofertas específicos).
- **Medidas não-tarifárias:**
 - Grupo vai identificar os tipos de BNTs;
 - Categorizar as BNTs;
 - As BNTs selecionadas serão alvo de definição de modalidades para o seu tratamento;
 - BNTs relacionadas a outros temas da Declaração de Doha serão tratadas nos foros apropriados.

CNI

SLIDE 19

Avaliação da Proposta e impactos para o Brasil

- Documento procura conciliar interesses diferentes dos países e incorpora elementos interessantes para o Brasil.
- A fórmula proposta tem dois aspectos positivos para o Brasil:
 - pondera a tarifa base pela tarifa média de cada país → impactos menores sobre países com tarifas médias elevadas e impactos maiores sobre picos tarifários;
 - Introduz parâmetro, cujo valor está para ser definido → parâmetro poderia assumir valores diferentes para países desenvolvidos e em desenvolvimento, o que seria compatível com o compromisso de “*less than full reciprocity*” em acesso a mercados definido no mandato de Doha.
- A tarifa média consolidada do Brasil para produtos não agrícolas é 29,9% e a modal 35%. se o parâmetro B fosse igual a 1, a tarifa média cairia para 14,6% e a modal para 16,1%.

CNI

SLIDE 20

Avaliação da Proposta e impactos para o Brasil

- Possibilidade de prazos maiores para desgravação em países em desenvolvimento.
- Definição da tarifa consolidada na OMC como base para a desgravação e compromisso com maior percentual de consolidação por parte dos PED's.
- Transformação de tarifas específicas em ad valorem e desgravação das mesmas (?).
- Aspecto muito preocupante: negociação “**zero por zero**” com prazo de 3 anos para os seguintes setores: eletro-eletrônicos, peixes e produtos de peixes, calçados, artigos de couro, componentes e peças para veículos, pedras e metais preciosos, e têxteis e artigos de vestuário.

CNI

SLIDE 21

ALCA

Questões atuais na área de acesso a mercados:

- Bilateralização X Clausula de Nação Mais Favorecida Regional.
- “Enxugamento” da agenda → concentração em acesso a mercados.
- Disciplinamento de medidas antidumping é complemento essencial para as negociações de acesso a mercados.
- Controvérsias sobre a cláusula da indústria nascente.
- Dificuldades para coordenação de interesses intra-Mercosul.

CNI

SLIDE 22

ALCA

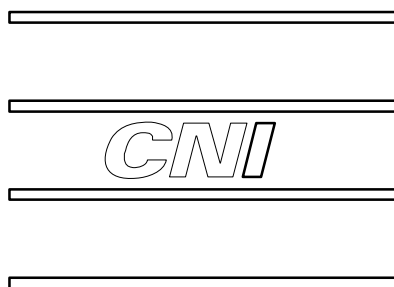
Outras questões relacionadas a acesso a mercados:

- Bilateralização → implicações sobre acumulação de origem.
- Regras de origem → aspecto essencial das negociações de acesso.
- Necessidade de preservar a possibilidade de aplicação de drawback;
- Tratamento a ser dado a produtos produzidos em zonas francas.

CNI

SLIDE 23**Problemas na evolução das negociações**

- O avanço das negociações nos diferentes grupos de negociação foi bastante diferenciado até o momento.
- Nas áreas em que o Brasil tem claros interesses demandantes (agricultura e antidumping) os avanços são lentos e os Estados Unidos, em particular têm apresentado posições bastante defensivas.
- Evolução da Rodada da OMC tem impacto importante sobre estes temas.

*CNI***SLIDE 24**

Confederação Nacional da Indústria
na *internet*:

www.cni.org.br

sac@mail.cni.org.br

VERA THORSTENSEN: (Comentários)

Dois detalhes técnicos.

Sobre as fórmulas que a Sandra citou. Apesar dos advogados terem horror a fórmulas matemáticas, é bom começarem a entender da questão. A discussão em Genebra é se a fórmula de acesso deve ser linear ou não linear. Com a fórmula não linear, dependendo do coeficiente, países com tarifas mais elevadas serão obrigados a realizar reduções mais significativas dos que têm tarifas mais reduzidas.

Um ponto importante é que na OMC se negocia sobre tarifas consolidadas, e nos acordos regionais se negocia sobre tarifas aplicadas; na OMC se discute a redução da flexibilidade que um país tem em aumentar ou reduzir tarifas debaixo de um teto. Nos acordos regionais, não há tal “camada de gordura”, e a redução irá “morder a carne”, ou seja, o país tem que começar a abaixar tarifas aplicadas desde o primeiro dia da vigência do acordo.

A grande discussão da Rodada do Uruguai foi que o uso de uma fórmula para redução tarifária não vingou. A fórmula era simples, apenas com um coeficiente - o famoso fator α (alfa). A idéia do Secretariado ao propor o coeficiente T_a foi de ponderar a fórmula com a média da tarifa consolidada de cada país. Assim, se o país em desenvolvimento ainda tem uma tarifa consolidada alta, ela vai abaixar menos que a de um país rico que já tem uma tarifa baixa.

Os países em desenvolvimento apoiaram a proposta mais os desenvolvidos recusaram e ainda propuseram a fórmula zero por zero para sete setores.

Quando se cobrou do Emb.Girard, suíço, o porquê desses setores ele respondeu que foram selecionados através de análise dos setores em que os países em desenvolvimento teriam maiores condições de exportar para os desenvolvidos. O que não foi considerado é que tais setores são aqueles em que os países em desenvolvimento ainda querem proteção até atingirem maior competitividade.

O segundo ponto para o qual eu chamo atenção é sobre o tema S&D, sobre tratamento especial e diferenciado em inglês. Se lerem o mandato de Doha, ele inclui, inúmeras vezes a palavra tratamento especial e diferenciado. O nome da Rodada inclusive foi alterado de Rodada do Milênio para Agenda para o Desenvolvimento de Doha.

Se os senhores indagarem, até hoje, o que já foi dado para os países mais pobres, a resposta é simplesmente - zero. Os famosos cem pontos contidos no tema sobre implementação dos acordos já negociados foram implodidos em vários pedaços. O que foi acordado foram apenas pontos de boas intenções como

frases do tipo: “a OMC vai fazer grandes esforços para trazer os países pobres para participarem de reuniões”, entre outras. Os países ricos não deixam avançar em S&D porque eles defendem que qualquer negociação em S&D tocaria no balanço dos direitos e obrigações da rodada passada. Na rodada atual, todos os pontos de S&D que estão na lista de implementação, e que se referem a temas que têm mandato negociador foram enviados para os grupos negociadores. No entanto, existem uns quinze, vinte itens, nos quais estão TRIMs (Trade Related Investment Measures) e biodiversidade que são importantes para o Brasil, além de indicação geográfica para produtos alimentares, etc... que estão no limbo.

Alguns defendem que um pacote sobre implementação deve ser acordado antecipadamente. Outros argumentam que tal pacote só vai ser fechado no último dia, no último minuto das negociações. E o custo para os países em desenvolvimento será a graduação. Ou seja, tratamento especial e diferenciado sim, mas não no esquema em que está, beneficiando todos os países em desenvolvimento. Na OMC cada país se define como desenvolvido ou em desenvolvimento. Não existe uma definição objetiva para quem é país em desenvolvimento. Há critérios objetivos para país menos desenvolvido definidos pelo Banco Mundial: esses nós sabemos quem são. Mas país em desenvolvimento, senhores, inclui: Brasil, Cingapura - uma das maiores rendas per capita do mundo- México, Coréia, etc. O problema da graduação não é, portanto, um problema só do Brasil. Está claro que este pode ser um alto preço a pagar para a conclusão da Rodada.

SANDRA POLÔNIA RIOS, CNI: (Acesso a mercados na ALCA)

Eu vou comentar sobre a ALCA. Mas antes eu acho que uma questão relevante para esta discussão do “zero por zero” é que setores com o de calçados e o de têxteis, que têm interesse agressivo em termos de exportação, devem dizer que quando se negocia “zero por zero”, todo o esforço que está se fazendo para se negociar os bilaterais e regionais (acordos) vai por água abaixo. Porque na hora em que for “zero por zero”, onde fica a preferência no mercado americano dos produtos brasileiros em relação aos asiáticos, por exemplo ? Foi por água abaixo.

Isto tem um impacto muito relevante sobre os acordos regionais também. Você acaba com toda a razão de ser da negociação preferencial nos regionais.

Com relação a ALCA, a Vera mencionou a nova proposta brasileira dos “Três trilhos”, eu acho que na área de acesso a mercados de bens há toda uma discussão sobre os “Três trilhos”, a racionalidade, o impacto sobre o Brasil que eu não gostaria de mencionar. Mas há duas coisas em termos de estratégia que me preocupam e que são muito importantes na proposta dos “Três trilhos”.

A primeira é que ela foi concebida a partir do pressuposto de que não avançam no âmbito da ALCA as negociações de agricultura e anti-dumping- os Estados Unidos tem remetido estes dois temas para o âmbito da OMC e que, se esse é o argumento, então vamos remeter outros temas para o âmbito multilateral que, inclusive, fazem mais sentido: propriedade intelectual, regras de investimentos, etc. O problema é que os interesses brasileiros nessa negociação da ALCA são, não só a eliminação de tarifas e picos tarifários para alguns produtos que o Brasil tem interesse exportador e que enfrentam elevada proteção no mercado americano, mas também que isso fosse complementado por negociação de regras em agricultura (em particular subsídios às exportações, que poderiam estar contemplados no 1º ou no 2º trilho), medidas de apoio interno e anti-dumping.

Acontece que, quando o Brasil abre mão disso, está retirando o setor siderúrgico das negociações da ALCA, porque o setor já tem hoje em dia nos Estados Unidos tarifa zero ou muito próxima disso devido a compromissos assumidos no âmbito multilateral. Não tem nada a ganhar no mercado americano se não houver algum avanço concreto na área de anti-dumping , compromissos por exemplo dizendo que o Brasil estaria isento da aplicação de salvaguardas ou outras medidas de defesa comercial que os Estados Unidos vierem a aplicar.

Desse modo, eu não sei se essa é a melhor estratégia desde já abrir mão desses interesses ou se seria preferível continuar negociando buscando, obviamente, um grau de ambição um pouco mais reduzido em todos esses temas com grau de dificuldade. Então se vamos Ter um grau de ambição reduzido em anti-dumping ou em subsídios à agricultura, também deveríamos ter um grau reduzido de ambição em propriedade intelectual, etc. Mas, enfim, essa é uma questão de estratégia.

A segunda preocupação é com a bilaterização da negociação. Essa proposta de negociação nesse trilho “4+1” , que vale para todas as negociações de acesso a mercados de bens e de serviços, parece-me, pelo que eu ouço do setor empresarial, que não encontrou acolhida muito boa nos outros países. Eu ouvi de vários empresários de outros países numa reunião recente em El Salvador que eles preferem uma late ALCA do que uma ALCA light e que o Brasil como co-presidente da ALCA não deveria estar propondo a bilaterização da negociação. Então tem resistências de outros países.

Obviamente existe uma lógica principal nesses “Três trilhos”, que é, a meu ver, tornar factível uma negociação da ALCA que seja possível ser completada em 2005. A percepção de que se não fosse feita nenhuma mudança importante na estrutura das negociações, dado o grau de dificuldade que se está observando, dificilmente iria se chegar em 2005 a um resultado concreto ela tem esse mérito de provocar uma discussão. Resta aguardar para se saber se esse vai ser o modelo seguido.

Mas, independente da proposta dos “Três trilhos” já havia uma questão de fato na negociação de acesso a mercados que foi a dificuldade que se teve para aprovar a modalidade de negociar acesso a mercados através da cláusula de nação mais favorecida regional. Ou seja, desde o ano passado, quando se estava discutindo modalidades de acesso a mercados, os Estados Unidos tinham se recusado a se comprometer com uma negociação em bases multilaterais no âmbito da ALCA. Não houve acordo sobre isso, não apenas os EUA mas outros países, como os países do Caribe, por exemplo, tinham também dúvidas em relação a se comprometer com isso porque achavam que essa era a única maneira de serem mais beneficiados pela negociação.

Quando os Estados Unidos apresentaram sua oferta, apresentaram propostas diferentes por blocos de países: uma oferta para o Caribe, outra para a América Central, outra para os Andinos e uma quarta oferta para o MERCOSUL, que foi obviamente a pior delas. Então, independentemente da proposta dos “Três trilhos”, já havia uma questão de fato na mesa de acesso a mercados que era o fato do principal parceiro comercial ter apresentado ofertas diferentes por países e aí, a questão era como o Brasil deveria responder aos pedidos de melhoria de ofertas mesmo se não houvesse mudança na estratégia brasileira.

Não sei se vocês sabem, mas cada país apresentou sua oferta de liberalização na ALCA até 15 de fevereiro deste ano. Depois no período de 15 de fevereiro a 15 de junho os países analisaram as ofertas que receberam e fizeram pedidos de melhoria das ofertas. A negociação de verdade começa agora porque todos têm que responder aos pedidos de melhoria de ofertas. Como nós vamos responder a isso? Respondemos com uma oferta única melhorada ou respondemos com ofertas diferentes por países nesse processo? Aí, dado que os EUA já tinha colocado ofertas diferentes, acho que a tendência vai ser respostas diferentes.

Só que estamos negociando acesso a mercados na forma bilateral, mas continuamos negociando as regras de acesso a mercados no âmbito da ALCA – os 34 países. Você começa a ter algumas inconsistências. Além disso, se de fato houver um enxugamento da agenda, o receio é que a concentração na área de acesso a mercados implique num movimento de liberalização maior para acesso porque todas as demandas vão estar concentradas na área de acesso a mercados.

Existe também uma controvérsia sobre a cláusula da indústria nascente. O MERCOSUL propôs, a partir de uma proposta brasileira, que fosse criada uma cláusula da indústria nascente, que não recebeu este nome, mas levou um nome parecido com este, que na verdade tem a ver com a possibilidade dos países elevarem as tarifas que hoje em dia são muito baixas durante o período de desgravação, caso haja um investimento importante para começar a produzir um determinado produto que não é produzido no país. Por exemplo: no MERCOSUL

produtos não produzidos na região têm tarifa entre 0% e 3,5%, mas se uma determinada empresa quiser montar uma fábrica para produzir este produto, a idéia é que ela possa, no início, contar com alguma proteção. Essa tarifa seria elevada de 0% e 3,5% para a média tarifária do setor, digamos que fosse 12% no caso do setor químico, e aí essa tarifa entraria no processo de desgravação.

Essa proposta que o MERCOSUL apresentou está na mesa de negociação, mas tem poucas chances de avançar.

Eu queria chamar atenção para o fato de que a principal dificuldade que nós vamos enfrentar agora é coordenação intra- MERCOSUL. Este é um problema que já vem se manifestando nos últimos tempos e que vai se agravar nesta fase de negociação. A negociação em bloco no MERCOSUL como união aduaneira obviamente exigiria que o MERCOSUL estivesse num grau de compromisso, de amadurecimento muito diferente do que ele se encontra hoje. Negociação em bloco pressupõe que nós tivéssemos uma tarifa externa comum que estivesse sendo aplicada por todos os países de maneira uniforme.

Não é preciso dizer que na verdade 66% da tarifa externa comum é de fato aplicada mas 33% não é, mesmo a visão dos países em relação à tarifa externa que é aplicada é muito diferente e em particular os sócios menores tentam aproveitar as negociações externas para de alguma maneira perfurar os compromissos que já estão firmados no âmbito do MERCOSUL.

Então a elaboração da listas de ofertas e pedidos de melhoria de ofertas foram um “parto” nessa primeira fase e tendem a ser muito pior agora porque vai chegando a hora dos compromissos e acertar posições comuns fica muito difícil . Por exemplo: os setores de açúcar e de têxteis no Brasil ficaram bastante contrariados com a fato de que a oferta apresentada pelo MERCOSUL na ALCA é uma oferta muito tímida, sendo que o Brasil tem interesses agressivos nesses setores.

Por outro lado, vocês podem imaginar que na área de bens de capital e de produtos de informática, os outros sócios queriam fazer ofertas bem mais agressivas que o Brasil . E isto, eu acho que vai ser um complicador muito grande: talvez seja mais difícil a negociação intra- MERCOSUL do que a mesma negociação externa.

FERNANDO BESSA, chairman:

Retomando este 1º painel, nós vamos contar com a participação do Felipe Hees que é diplomata de carreira, secretário do Itamaraty, economista pela UNICAMP, negociador de serviços das negociações na OMC, na ALCA, no MERCOSUL/União Européia e atualmente em mudança para Genebra, onde assumirá na Missão Brasileira, importante posição a partir de setembro.

Felipe, por favor, sinte-se em casa.

FELIPE HEES Divisão de Serviços do Ministério das Relações Exteriores (MRE): (Negociações sobre serviços)

Em primeiro lugar, bom dia a todos. Eu gostaria de parabenizar o IBRAC e o CESA pela realização desse III seminário sobre negociações e comércio internacional e gostaria de partilhar com todos o estado das negociações sobre serviços.

Cada negociador do seu tema tende sempre a achar que a sua negociação é mais complexa do que a dos outros, e isto eu acho que é comum. Em serviços, contudo, há alguns “requintes de crueldade”.

Eu gostaria de começar com uma reflexão que, num certo sentido é bastante óbvia, mas quando os debates começam a ficar muito politizados, existe a tendência a perder de vista certos aspectos das negociações.

O primeiro aspecto que eu gostaria de mencionar é a existência de uma certa “hierarquia lógica” entre as negociações na OMC, na ALCA, com a União Européia e as no MERCOSUL. As negociações na OMC são multilaterais: qualquer que seja a concessão, vale para todos os países da OMC. Qual é, portanto, a “razão de ser” de uma negociação regional? Ela tem, de alguma forma, de ser mais profunda que existe na OMC, senão não tem sentido lógico. Se o nível de concessão feito no plano regional é o mesmo do da OMC, então não faz sentido a negociação regional.

Assim, não deve causar nenhuma surpresa o fato de que as negociações da ALCA e com a União Européia terem de ser, logicamente, mais “profundos” do que as da OMC. Muitas vezes há uma certa surpresa: “Ah, mas na ALCA as regras e o nível de acesso vão ser mais profundos...” É claro que têm de ser! Não tem como ser diferente. A questão é onde e em que grau vai ser mais profundo.

O segundo aspecto é: como esse grau mais profundo de compromissos pode tomar forma? Basicamente, de duas maneiras: ou você negocia regras mais profundas ou você concede um nível de acesso maior. São essas as duas vertentes existentes para que esses acordos regionais sejam caracterizados como mais profundos do que os vigentes multilateralmente.

I) No campo das regras, você tem, novamente, duas maneiras de dizer que uma regra é mais profunda ou uma regra é de “nova geração”. a) a primeira forma significa clarificar, reescrever ou redefinir uma regra já existente na OMC (no GATS - General Agreement on Trade in Services). Existem certos artigos

do GATS que são obscuros, que não se sabe muito bem como funcionam e o que se procuraria negociar no nível regional são as mesmas regras, desde que se possa torná-las mais transparentes e esclarecer como funcionam. b) o segundo aspecto que caracteriza um aprofundamento das regras é a criação de uma regra nova, que estabeleça obrigações que você não tinha no GATS.

II) Já em acesso a mercados, tomam-se as regras como dadas (no máximo com pequenas variações sobre as regras já existentes) e são feitas concessões de acesso a mercados mais profundas do que as existentes na OMC.

Passando a uma brevíssima explicação sobre o que é uma negociação de serviços, ou seja, quando se fala numa liberalização do comércio de serviços, de que tipo de negociação nós estamos falando? A percepção que tenho, lendo artigos na imprensa, é que não está claro para a opinião pública o que se está negociando em serviços. Confunde-se frequentemente liberalização com desregulamentação, e isto é equivocado.

Diferentemente de bens, em serviços nós não temos tarifas para regular o comércio internacional. O comércio de serviços é regulado por leis de maneira geral, que vão desde a Constituição Federal até uma portaria ministerial ou qualquer outro instrumento legal.

Tomadas essas leis em seu conjunto, podemos dividí-las em três grandes grupos.

I) O primeiro grupo seriam as leis que, de alguma maneira, trazem embutidas em si alguma restrição de acesso a mercados. O nome restrição de acesso a mercados confunde um pouco, porque a impressão que as pessoas têm é de que, se eu acho que determinada medida está impedindo meu o acesso ao mercado, então é uma restrição de acesso a mercados. Esse raciocínio está errado, porque quando se fala em restrição de acesso a mercados numa negociação de serviços, nós estamos falando das seis medidas elencadas no artigo XVI do GATS¹. Então, para quem

¹ Article XVI (Market Access) :

1. With respect to market access through the modes of supply identified in Article I, each Member shall accord services and service suppliers of any other Member treatment no less favourable than that provided for under the terms, limitations and conditions agreed and specified in its Schedule.

2. In sectors where market-access commitments are undertaken, the measures which a Member shall not maintain or adopt either on the basis of a regional subdivision or on the basis of its entire territory, unless otherwise specified in its Schedule, are defined as: limitations on the number of service suppliers whether in the form of numerical quotas, monopolies, exclusive service suppliers or the requirements of an economic needs test;

negocia serviços, só são restrições de acesso a mercados se você conseguir identificar na lei alguma das seis restrições que o Artigo XVI coloca. Ou seja, se não se enquadrar no Artigo XVI não é restrição de acesso a mercados.

Dessas seis restrições, três são mais comuns no Brasil. A primeira delas: vamos imaginar que houvesse uma lei dizendo que, no Brasil, em determinado setor, apenas três prestadoras de serviços podem prestar o serviço. É uma restrição quantitativa (ou seja, de acesso a mercados), pois está colocando um limite ao número de prestadora de serviços (Artigo XVI.2.a). O segundo tipo de restrição que nós temos no Brasil é a limitação ao capital estrangeiro, ou seja, qualquer regra que diga que, no Brasil, determinado serviço pode ser prestado por estrangeiro, desde que sua participação seja de, no máximo, 49% do capital da empresa (Artigo XVI.2.f). O terceiro tipo bastante comum é aquele que traz algum tipo de obrigatoriedade quanto ao tipo de personalidade jurídica, ou seja, o prestador estrangeiro pode entrar no Brasil sem problema, desde que se associe ou faça um consórcio com uma empresa brasileira (Artigo XVI.2.e). As outras três não são muito comuns no Brasil.

Recapitulando, este é o primeiro grupo no qual se procura dividir as leis que se aplicam aos setores de serviços.

II) O segundo grupo são as leis que trazem algum tipo de discriminação dos estrangeiros com relação aos brasileiros, conforme definido no Artigo XVII do GATS². Aparentemente, seria mais fácil verificar se tal medida é ou não

limitations on the total value of service transactions or assets in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test; limitations on the total number of service operations or on the total quantity of service output expressed in terms of designated numerical units in the form of quotas or the requirement of an economic needs test; limitations on the total number of natural persons that may be employed in a particular service sector or that a service supplier may employ and who are necessary for, and directly related to, the supply of a specific service in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test; measures which restrict or require specific types of legal entity or joint venture through which a service supplier may supply a service; and limitations on the participation of foreign capital in terms of maximum percentage limit on foreign shareholding or the total value of individual or aggregate foreign investment.

² Article XVII (National Treatment) :

1. In the sectors inscribed in its Schedule, and subject to any conditions and qualifications set out therein, each Member shall accord to services and service suppliers of any other Member, in respect of all measures affecting the supply of services, treatment no less favourable than that it accords to its own like services and service suppliers.

discriminatória, mas o que nós procuramos é qualquer discriminação “de jure” ou “de facto” e aí questão fica bastante mais difícil.

III) O terceiro grupo são todas as leis que não se enquadram nos dois primeiros grupos. Nós chamamos esse grupo de leis de regulamentação doméstica, amparadas pelo Artigo VI do GATS³.

2. A Member may meet the requirement of paragraph 1 by according to services and service suppliers of any other Member, either formally identical treatment or formally different treatment to that it accords to its own like services and service suppliers.

3. Formally identical or formally different treatment shall be considered to be less favourable if it modifies the conditions of competition in favour of services or service suppliers of the Member compared to like services or service suppliers of any other Member.

³ Article VI (Domestic Regulation) :

1. In sectors where specific commitments are undertaken, each Member shall ensure that all measures of general application affecting trade in services are administered in a reasonable, objective and impartial manner.

2. (a) Each Member shall maintain or institute as soon as practicable judicial, arbitral or administrative tribunals or procedures which provide, at the request of an affected service supplier, for the prompt review of, and where justified, appropriate remedies for, administrative decisions affecting trade in services. Where such procedures are not independent of the agency entrusted with the administrative decision concerned, the Member shall ensure that the procedures in fact provide for an objective and impartial review.

(b) The provisions of subparagraph (a) shall not be construed to require a Member to institute such tribunals or procedures where this would be inconsistent with its constitutional structure or the nature of its legal system.

3. Where authorization is required for the supply of a service on which a specific commitment has been made, the competent authorities of a Member shall, within a reasonable period of time after the submission of an application considered complete under domestic laws and regulations, inform the applicant of the decision concerning the application. At the request of the applicant, the competent authorities of the Member shall provide, without undue delay, information concerning the status of the application.

4. With a view to ensuring that measures relating to qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements do not constitute unnecessary barriers to trade in services, the Council for Trade in Services shall, through appropriate bodies it may establish, develop any necessary disciplines. Such disciplines shall aim to ensure that such requirements are, inter alia:

(a) based on objective and transparent criteria, such as competence and the ability to supply the service;

(b) not more burdensome than necessary to ensure the quality of the service;

O que está em negociação, portanto, quando se fala numa liberalização do comércio de serviços? Apenas as medidas do primeiro e do segundo grupos. Nós estamos negociando apenas as medidas que têm alguma restrição de acesso a mercados ou que, de alguma forma, discriminam os estrangeiros. Ou seja, nada nessa negociação impede nenhum órgão regulador de regulamentar os setores de serviços. Por que? Porque tais medidas, desde que não discriminem nem coloquem restrições de acesso a mercado, estão no terceiro grupo de medidas.

Com isso, já se pode perceber que muitos dos alegados efeitos negativos das liberalizações de serviços estão superestimados, porque não se está limitando o direito a regulamentar, conforme o próprio GATS reconhece isto no seu Preâmbulo.

Se o exercício negociador fosse só este descrito, já seria bastante difícil. Mas o que torna a situação mais complexa é que se tem que procurar essas restrições levando-se em consideração os quatro modos de prestação de serviços. O que são estes modos de prestação? Em bens é muito fácil caracterizar o comércio internacional: o bem passa a fronteira, incide um imposto de importação e está caracterizado o comércio de bens. O comércio de serviços não, porque não acontece dessa forma.

Os negociadores na Rodada do Uruguai decidiram que o comércio de serviços tinha que ser definido pela maneira como ele acontece, e a conclusão a que se chegou é que tal comércio acontece através dos quatro modos de prestação.

I) O primeiro modo foi chamado de prestação transfronteiriça. O que caracteriza este modo de prestação é que tanto o prestador quanto o consumidor

(c) in the case of licensing procedures, not in themselves a restriction on the supply of the service.

5.(a) In sectors in which a Member has undertaken specific commitments, pending the entry into force of disciplines developed in these sectors pursuant to paragraph 4, the Member shall not apply licensing and qualification requirements and technical standards that nullify or impair such specific commitments in a manner which:

- (i) does not comply with the criteria outlined in subparagraphs 4(a), (b) or (c); and
- (ii) could not reasonably have been expected of that Member at the time the specific commitments in those sectors were made.

(b) In determining whether a Member is in conformity with the obligation under paragraph 5(a), account shall be taken of international standards of relevant international organizations applied by that Member.

6. In sectors where specific commitments regarding professional services are undertaken, each Member shall provide for adequate procedures to verify the competence of professionals of any other Member.

não saem de seus países, ou seja, o prestador fica no seu país, o consumidor fica também no seu país e o serviço é prestado pela fronteira. (Este é o modo que mais se assemelha ao comércio de bens). Exemplo: uma chamada telefônica daqui do Brasil para Nova Iorque. Nem a empresa que completa a chamada lá, nem o consumidor brasileiro têm de se deslocar para que o serviço seja prestado.

II) O segundo modo de prestação é o consumo no exterior. Consumo no exterior é quando um consumidor de um país se desloca ao país do prestador. Neste caso, temos numerosos exemplos: jantar em Paris, uma consulta médica em Nova Iorque, férias no Caribe, enfim, todos os casos em que o consumidor se está deslocando ao país do prestador.

III) O terceiro modo de prestação é o chamado de presença comercial. Este é o mais importante e, em grandes linhas, se assemelha ao investimento estrangeiro direto. É quando o prestador se desloca ao país do consumidor e se estabelece na forma de uma pessoa jurídica. Exemplo: a Telefônica se instalou no Brasil para prestar serviços de telefonia na forma de uma pessoa jurídica.

IV) Finalmente o modo de prestação quatro é o movimento temporário de pessoas físicas. Nesse caso, o prestador de serviços vai também ao país do consumidor, só que ele faz isso temporariamente e na figura de uma pessoa física. Um bom exemplo: uma empresa brasileira compra um “software” de gerenciamento de produção da Índia, o técnico indiano vem, passa três meses no Brasil, instala o “software” e depois retorna para Nova Delhi.

Com essa explicação temos a matriz das negociações de serviços: temos que encontrar as restrições tanto a acesso a mercados quanto a tratamento nacional pelos quatro modos de prestação e, a partir daí é que o processo negociador propriamente dito tem lugar.

Duas coisas importantes para serem mencionadas nesse processo de negociação: primeiro, que todas as atividades que são prestadas em nome da autoridade governamental estão fora do âmbito de aplicação do GATS. Educação pública e saúde pública não são atingidos pelas negociações do GATS. Por que? Porque o artigo I estabelece que essas atividades são prerrogativa do Estado e isto não está em negociação. Então a pergunta é: o que está em negociação em saúde e em educação? Apenas a prestação privada destes serviços. As negociações do GATS não vão colocar em risco a capacidade do Estado brasileiro de prover educação pública, nem saúde pública; o que vai ser negociado é a prestação privada desses serviços. Segundo, o GATS se aplica aos três níveis de governo, ou seja, ao nível federal, estadual e municipal. Portanto, só isso já dá uma idéia do universo monumental que está em negociação.

Para dar uma idéia mais precisa, são 12 setores de serviços, 155

subsetores: transportes, turismo, educação, meio ambiente, distribuição, construção, telecomunicações, audiovisuais, e outros. Logo, se nós tomarmos os 12 setores, os 4 modos de prestação e os 3 níveis de governo, o mar de regulamentações que temos de estudar é realmente muito grande.

Em grandes linhas, esse é o arcabouço de uma negociação de serviços. Além disso, existem ainda várias discussões sobre a parte normativa do GATS e que constitui o que se conhece por “unfinished business” (agenda não terminada) da Rodada Uruguai: salvaguardas, subsídios, comprar governamentais em serviços, etc.

Nas discussões da ALCA e do MERCOSUL/União Européia, a situação é diferente, claro. Nós estamos construindo um novo acordo, ou seja, estamos negociando qual vai ser a parte normativa, qual vai ser o novo acordo de serviços. Só que, ao mesmo tempo em que estamos negociando a parte normativa do acordo, nós já estamos discutindo a parte de acesso a mercados. É claro que o grau de dificuldade é muito grande, porque se tem de fazer ofertas de liberalização sem ter o quadro normativo pronto. Tem-se que arbitrar, imaginar o que pode vir a ser a regra, para se saber o que e como oferecer na parte de acesso a mercados.

Apesar do estágio negociador ser o mesmo, a situação é diferente em ambas as negociações. Por que? Porque nas negociações com a União Européia, a matriz teórica que está por trás tanto das propostas tanto do MERCOSUL quanto da UE é a mesma: estamos falando da estrutura do GATS. Todos os princípios do GATS estão, em grandes linhas, reproduzidos na minuta de capítulo, e aqui eu volto ao um ponto que eu mencionei no começo. Nas negociações MERCOSUL/EU, não se está negociando regras mais profundas do que as da OMC; alteram-se algumas pequenas coisas, mas, na essência, o nível mais profundo não está vindo das regras. Onde é que vamos ter um avanço, um compromisso maior então? Na parte de acesso a mercados, nas ofertas de serviços: aqui, sim, é onde haverá um nível mais profundo de compromissos do que na OMC.

A situação, nas negociações com a UE, é bastante tranqüila. Eu diria que as negociações em serviços com a UE ultrapassaram as da ALCA, ou seja, o avanço no capítulo de serviços é muito grande e, se fosse o caso, em poucas reuniões se consegue terminá-lo. Naturalmente, o ritmo das negociações de serviços com a UE depende da avaliação das negociações como um todo, ou seja, como está indo a parte agrícola, como estão indo as outras negociações. Como na parte agrícola as negociações não vão tão bem, nós seguramos a parte de serviços também, afinal é preciso um equilíbrio em todos os processos. Mas, em termos substantivos, as dificuldades não são das maiores.

Já na ALCA é exatamente o oposto. Por que? Porque nós temos o

MERCOSUL com uma visão, entendendo que o arcabouço dos capítulos deve ser baseado no GATS e a visão do Estados Unidos, Canadá, México e mais alguns outros países, de que o arcabouço deve ser o modelo NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Sinteticamente há dois pontos nos quais realmente os debates se concentram. Um deles é a questão de lista positiva ou lista negativa e o segundo ponto é a questão do modo três, presença comercial: se ele vai ser regulado pelo capítulo de serviços ou pelo capítulo de investimentos.

Entrando um pouco nos detalhes desses dois pontos, o que significa a discussão entre listas positivas e negativas? Numa lista positiva, o país elenca objetivamente em que setores ele está assumindo compromissos. Ele escreve numa lista: estou assumindo compromissos nesse, nesse e nesse setores. Nos setores que não estiverem na lista, o país não assume compromissos. Numa lista negativa é exatamente o oposto: o país elenca As restrições que possui e todos aqueles setores que não forem abrangidos pelas restrições estão automaticamente liberalizados.

A diferença, portanto, entre lista positiva e lista negativa não está na lista em si, mas no significado dos setores que não constam da lista: em um caso você não tem compromissos e no outro está totalmente liberalizado. É muito difícil fazer uma lista neutra; ou a lista é positiva ou a lista é negativa; não dá para se chegar a uma terceira via. O máximo que se pode imaginar é que, em última instância, o problema da lista negativa é que o universo negociador é, em princípio, incomensurável, porque quando se diz que só esses setores têm restrições, todos os demais estão liberalizados, significa que os setores que estão surgindo e que não se conhece “a priori” já nascem liberalizados e aí não é preciso dizer o risco que isto representa. Numa lista positiva isto não acontece porque, como cada vez se incorporam novos setores, sabe-se sempre muito bem qual é o tamanho do compromisso.

Uma solução plausível é que se estabeleça um universo negociador claro, preciso e obrigatório para todos os países. Se for estabelecido que estamos negociando apenas os 12 setores da classificação de serviços, o problema de lista negativa “sem fim” pode ser contornado, pois os setores novos, que estão sendo criados e que não estão na classificação, não estão na mesa de negociação. Naturalmente, essa hipótese se conjugaria com a natureza das restrições que seriam inscritas nos anexos de restrições.

O segundo ponto, sobre onde ficaria o modo três, é central na discussão, sobretudo para o Brasil. Neste aspecto não há como se chegar a uma solução que concilie tecnicamente os interesses dos dois lados. Por que eu estou colocando tanta ênfase nesta questão do modo três?

Bom, vou usar um exemplo que talvez ajude a explicar a diferença entre se ter o modo três regulado pelo capítulo de serviços ou de investimentos. Vamos imaginar que a ANATEL (Agência Nacional de Telecomunicações) estabeleça um critério técnico de que os prestadores de serviços de telefonia tenham de assegurar que, em meio segundo, um usuário tire o telefone do gancho e que ele tenha linha; meio segundo seria um padrão de qualidade, um tempo máximo. Este tipo de regra seria uma restrição de acesso a mercados daquelas 6 do Artigo XVI do GATS ? Não. Discrimina de alguma forma? Não discrimina, a ANATEL está exigindo este padrão para qualquer prestadora de serviço. Então, estamos naquele terceiro grupo, que é regulamentação doméstica.

Logo, do ponto de vista da negociação, é uma regra perfeitamente aceitável; nenhuma prestadora pode questionar. Se a prestadora de serviços estrangeira entra, ela sabe que está é uma regra técnica exigida no Brasil e que ela não pode questionar, pois a mesma está amparada pelo Artigo VI do GATS. Passados cinco anos, a ANATEL decide que meio segundo é muito tempo. Agora os padrões internacionais de qualidade fazem com que 3 décimos de segundo seja o máximo tolerável e a ANATEL muda a regra. Qual é o desfecho se o modo três estiver em serviços ou em investimentos?

Se o modo três estiver regulado no capítulo de serviços, ninguém pode dizer nada, porque se trata de regulamentação doméstica. Ainda que a Telefônica tenha de mudar toda a sua aparelhagem, todos seus investimentos, faz parte das regras aceitas: ela sabia disso desde a sua entrada no Brasil. Agora, se o modo três estiver regulado pelo capítulo de investimentos, a coisa muda de figura. Por que? Porque a Telefônica pode chegar para o governo brasileiro e dizer que a decisão tomada está fazendo com que a empresa tenha de mudar todo o investimento dela e isto seria uma medida similar à expropriação, porque quando ela investiu no país, achou que o cenário era um e, de repente, se tornou outro, pois o governo mudou as regras do jogo. No limite, a empresa poderia partir para uma solução de controvérsias.

Aliás, se somarmos tal possibilidade ao fato de que a solução de controvérsias poder se dar entre investidor e Estado, não é preciso nem dizer quais seriam os efeitos para o Brasil de ter o modo três regulado por investimentos. Por este motivo, conclui-se que a prestação de serviços no modo três (presença comercial) não é igual ao conceito de investimento direto. Uma coisa é investimento direto estrangeiro para a produção de bens: faz-se o investimento e produzem-se os bens; outra coisa é prestação de serviços. O tipo de regulamentação que incide sobre prestação de serviços é diferente das regras que incidem num simples investimento estrangeiro direto. Dessa forma, é falsa a analogia que se faz entre presença comercial e investimento em serviços. É

mais que investimento em serviços, porque existe uma questão de qualidade por trás. A prestação de serviço tem de ser regulada ao longo do tempo e tal regulamentação pode mudar, sem discriminar e sem colocar restrições de acesso a mercados, sobretudo em países em desenvolvimento.

Como avaliação final, há que se observar que a negociação da liberalização de serviços é muito diferente das negociações para a liberalização do comércio de bens e agrícola. Se interpretarmos ao pé da letra, não se está negociando a liberalização de serviços, porque tanto nos compromissos consolidados na OMC quanto nas ofertas iniciais apresentadas na ALCA, nenhum país está propondo eliminar restrição nenhuma. Por que esta questão da bilateralização das ofertas na ALCA não faz sentido em serviços? Porque ninguém está liberalizando nada! O que está sendo colocado sobre a mesa é a mera consolidação do “status quo” regulatório, ou seja, os países estão simplesmente dizendo que as regras para o setor tal, no modo tal, tem tal restrição...enfim, estão só informando e consolidando as regras. Esta questão de calendário, de liberalização de serviços não faz então nenhum sentido em serviços: não há liberalização envolvida. Naturalmente, os norte-americanos acham um absurdo essa constatação, mas quando se pergunta a eles onde está o cronograma, quando eles vão retirar aquela restrição, eles não respondem porque não tem cronograma nenhum.

Obviamente, se estamos falando só de uma consolidação do “status quo” a perspectiva negociadora muda completamente. Em serviços até agora nós não vimos nada, ainda que os discursos sejam muito favoráveis à liberalização.

Uma última consideração sobre as negociações na OMC. Eu queria recuperar um aspecto que a Vera usou e que é importantíssimo: se alguém for analisar as negociações de serviços na OMC só pela ótica dos serviços, não vai entender nada, porque as negociações de serviços são totalmente vinculadas ao que acontece nas outras negociações. Então não adianta procurar lógica estrita: por que você fez isso? Por que já não apresentou a lista de ofertas? Por que ainda não circulou o documento? Ora, porque o quadro geral das negociações de Doha justifica toda a cautela: se não anda em agricultura por que deve andar em serviços?

Tem-se que, ao mesmo tempo, saber como está a questão da agricultura, como está a questão em regras, quais são os argumentos que cada país usa em outras negociações. A coisa mais impressionante é ouvir a Comunidade Européia dizer que salvaguardas não são desejáveis e são contra o espírito do livre comércio quando da discussão de salvaguardas em serviços. Aí se pensa: em agricultura se ouve uma argumentação totalmente diferente. Tem-se que estar sempre acompanhando estes outros temas, até para poder cobrar um mínimo de consistência da posição dos países. É preciso ser um especialista em tudo, no final das contas, e ter presente não apenas as negociações na OMC, mas também

na ALCA, no MERCOSUL/EU. Em comércio internacional, tem que saber um pouco de tudo, senão as coisas não vão fazer sentido: as pessoas começam a cruzar informações e se você não souber um pouco de tudo, acaba com sua capacidade negociadora limitada.

