

PAINEL III : RUMOS E IMPLICAÇÕES DAS NEGOCIAÇÕES NA ÁREA AGRÍCOLA

MARCELO CALLIARI, chairman :

Bom dia a todos. Eu queria em primeiro lugar das boas vindas em nome do IBRAC e do CESA ao segundo dia do III Seminário sobre Comércio Internacional.

O fato do tema desta manhã já ter sido mencionado várias vezes ontem, atesta a importância que ele tem. Na verdade, se as negociações atuais são provavelmente as mais importantes, mais impactantes e mais complexas que o Brasil jamais enfrentou, o tema da agricultura é talvez o mais impactante, o mais importante e o mais complexo.

Eu ousaria dizer que é o único deal breaker dos temas em discussão, aquele que pode efetivamente tirar dos trilhos as negociações até ameaçar o futuro dos tabuleiros atualmente em jogo. É sem dúvida um tema que envolve sensibilidades políticas, sociais, ambientais e principalmente econômicas e por causa disso constitui talvez a área do comércio internacional de bens menos livre no mundo hoje.

A agricultura apresenta quase um compêndio de barreiras técnicas protecionistas e envolve desde tarifas, picos tarifários, escaladas e tarifas médias elevadas até subsídios à produção interna, subsídios à exportação dos mais perversos, etc. Neste sentido, sem dúvida, constitui um enorme desafio para os negociadores.

Dada a essa complexidade, nós temos muita satisfação em informar que temos aqui três dos maiores especialistas do Brasil nesta área, sem sombra de dúvida, para nos ajudar a destrinchar essa complexidade toda.

O primeiro palestrante do dia, o Dr. Pedro de Camargo Neto, é doutor em engenharia de produção, conselheiro atual e ex-presidente da Sociedade Rural Brasileira, responsável pela área internacional da Sociedade e ex-secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura no período de 2001/ 2002, no qual se envolveu diretamente em boa parte das negociações.

O segundo palestrante é o Dr. Marcos Sawaya Jank, engenheiro agrônomo, mestre e doutor em economia, atualmente presidente do Instituto dos Estudos de Comércio e Negociações Internacionais/ ICONE, professor associado da FEA (Faculdade de Economia e Administração) da USP e especialista em comércio e integração do BID.

Finalmente, o Dr. Renato Antônio Henz, economista, funcionário da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) e exerce desde 1995 as

funções de acessor na área de negociações internacionais no Ministério da Agricultura.

Então, é difícil que nós pudéssemos juntar um time de experts mais impressionante do que esse. Sem mais, eu passo a palavra ao Dr. Pedro de Camargo Neto, cada um deles vai se concentrar num dos tabuleiros hoje em andamento. Primeiramente a OMC, depois o Dr. Marcos Jank com a ALCA, o Dr. Renato com a União Européia/ MERCOSUL , mas como se tratam de negociações interassociadas, as informações cruzadas vão ser freqüentes.

Com a palavra então, Dr. Pedro de Camargo Neto.

PEDRO DE CAMARGO NETO, Sociedade Rural Brasileira:

(Negociações agrícolas na OMC)

Obrigado. Bom dia a todos. Em primeiro lugar agradeço o IBRAC o convite para estar aqui com vocês mais uma vez.

A primeira vez que o IBRAC me convidou para um evento, há mais de 10 anos, no Hotel Cad'oro, a agenda da agricultura na época era outra. Era uma agenda de um país que tinha problemas com importações. Fui convidado por ser o presidente da Sociedade Rural Brasileira na época. A SRB tinha iniciado o primeiro, e depois diversos casos, de direitos compensatórios da história do Brasil.

Não havia DECOM, era CPA ou CTA. Iniciamos um caso de direito compensatório para leite em pó importado da União Européia. O caso acabou tornando-se um painel de arbitragem na OMC. Iniciamos também um caso para o trigo e outro para o algodão importados do EUA. Foi devido a essa experiência que o IBRAC convidou a SRB.

Hoje a pauta da agricultura brasileira é de um país exportador. Em 10 anos mudou completamente. Esse período de tempo é curto quando se fala em negociações internacionais.

A Rodada Uruguai foi negociada numa época que o Brasil não se via como um país exportador. Na atual rodada a situação é oposta. O Brasil tem hoje interesses de país exportador que é. Estamos na rodada Doha negociando o comércio para os próximos 10 anos, aonde a pauta também será outra, teremos mais problemas, barreiras mais sofisticadas.

Para um país em desenvolvimento, que sofre grandes transformações, com muita rapidez, é preciso manter-se preparado para o futuro. Daqui a 10

anos as barreiras serão mais sofisticadas, a questão de indicação geográfica, por exemplo, que foi mencionada ontem, será um dos grandes temas. O acordo de indicação geográfica que talvez venha a ser negociado agora, e que terá influência nos próximos 10 anos, se quisermos fazer uma reunião hoje sobre ele, não conseguiremos nem três pessoas interessadas porque ele ainda não é parte da pauta da agricultura brasileira.

O Brasil se tornou um grande exportador, mas ainda não de produtos sofisticados. Foi um grande passo. Há 10 anos o Brasil não tinha aprovado a Lei Kandir, tributava-se a exportação de soja. Foi preciso resolver a questão do custo país para o Brasil se tornar o líder da soja.

Vejam o segundo item da pauta de exportação brasileira, o açúcar. Há 13 anos havia o Instituto do Açúcar e do Alcool que tinha o monopólio da exportação do açúcar. O Brasil proibia que a região centro-sul exportasse açúcar. Quando o país parou de proibir que São Paulo exportasse açúcar, o Brasil se tornou o maior exportador de açúcar do mundo.

Até pensam que estamos subsidiando a nossa produção em determinados setores, mas na verdade, nós nos proibíamos de sermos competitivos. As barreiras que enfrentamos são as de custo – país, isto é, as nossas próprias barreiras. No momento em que o Brasil corrigiu essas distorções nos tornamos o maior exportador de açúcar do mundo.

Quanto ao terceiro item, a carne bovina, no passado o Brasil não era um exportador importante porque tinha a febre aftosa. Devido a melhoras na políticas de saúde animal somos um grande exportador de carne bovina. Tudo isso aconteceu em apenas 10 anos ou pouco mais do que isso. A experiência mostrou que temos capacidade e daqui a algum tempo nós já seremos exportadores de produtos sofisticados.

Tudo é muito recente, até mesmo os direitos compensatórios que em 1992 nem sequer existiam no Brasil, muito embora o acordo já tivesse sido aprovado.

Vou começar lembrando a Rodada Uruguaí para depois partir especificamente para a Rodada Doha porque, embora nem sempre a história se repita, acho que ambas têm muitos pontos semelhantes. Quando a Rodada Uruguaí começou em Punta del Este em 1986, tinha alguns pontos que também estão presentes no início da Rodada Doha: os Estados Unidos tinham uma posição ambiciosa, falava em subsídio zero, proposta pelo governo republicano de Reagan; a Europa tinha uma posição defensiva, com sua PAC, política agrícola comum e idéias bastante protecionistas; o Japão também seguia a linha européia do protecionismo, enfim, havia este embate entre os grandes.

Como contraponto formou-se o chamado Grupo de Cairns, capitaneado pela Austrália, no qual o Brasil se encaixou mais por pressão da Argentina do que pela consciência de que ele era um país exportador.

Foram oito anos de negociações com difíceis prorrogações e postergações. Não se chegava a um acordo apesar das inúmeras reuniões. As negociações não chegavam a lugar nenhum. Num determinado momento, a Europa e os Estados Unidos chegaram à conclusão que estava na hora de resolver o nó na agricultura, pois havia outros temas tais como TRIPs, TRIMs, serviços, que eram de interesse deles e precisavam ser concluídos.

Reuniram-se no que ficou conhecida como Blair House Agreement, quando os Estados Unidos mudou drasticamente de posição quanto a questão do subsídio zero, entrou num acordo com a Europa que, por sua vez, mexeu o pouco que ela podia mexer na sua política agrícola que havia sido reformulada há pouco tempo. Fizeram um acordo e o apresentaram para os demais participantes da Rodada pedindo que assinassem.

Assim terminou a Rodada Uruguai. Um acordo que não serviu para a abertura de mercados, não equacionou subsídios, enfim, não pode ser classificado como o motivo do salto que a agricultura brasileira deu nos últimos anos, muito mais pela nossa competitividade e pelo nosso esforço. O acordo foi ruim? Não, mas não produziu nada de bom para os países que o assinaram, porque não havia outra alternativa.

Bem ou mal o acordo existe, impede retrocessos, a agricultura foi estruturada porque antes das negociações a agricultura nem sequer fazia parte da pauta dos assuntos multilaterais. Houve um avanço, após os oito anos de negociações, pois hoje está tudo tarifado, existem as cotas, a transparência de barreiras, desenvolveu-se uma metodologia para calcular subsídios, para classificar os subsídios em verdes, amarelos, azuis. Desenvolver todos esses pontos levou um bom tempo, que foram os oito anos de negociação, para que todos se entendessem e começassem a falar a mesma língua.

Com o acordo ganhou-se alguma coisa, mas ainda assim foi pouco e a frustração foi muito grande. Duas outras cláusulas foram introduzidas no acordo: o artigo 20, que previa que em janeiro de 2000 as negociações seriam reiniciadas, e a Cláusula da Paz, que dizia que até janeiro de 2004 a nova negociação teria que estar pronta caso contrário os subsídios não contariam com nenhum tipo de proteção.

Com o início da Rodada Doha foram incluídos novos temas, ou seja, percebeu-se que as negociações agrícolas não evoluíam, Incluíram-se outros temas para que houvesse meios de negociar melhor o tema agrícola com base na barganha dos outros novos temas de interesse dos grandes.

O que saiu de Doha foi um cronograma prevendo a elaboração de um texto sobre modalidades de negociação agrícola, o que também não foi feito até a data prevista de 31 de março de 2003, e provavelmente será o grande texto que será discutido em Cancun.

O impasse continua. Sou pessimista no sentido de que nós teremos em Cancun um acordo pouco medíocre ou muito medíocre. Infelizmente não vai sair nada além disso. Por que? Porque o poder que o Brasil tem para forçar os EUA, o Japão, a União Européia a mudar sua política agrícola é muito relativo. Há que se pagar um preço por isso. O que o Brasil vai oferecer para tais países enfrentarem seus lobbies internos?

A abertura em vários setores já foi feita e não foi suficiente. A força que se tem para mudar um acordo de um consenso entre 146 países é muito pequena. Se um país não concordar com o texto do acordo não o assina, mas se trata de um consenso, até mesmo de um rolo compressor. Por exemplo: se um país pequeno não concordar com o acordo e expressar tal descontentamento sozinho, eles simplesmente o ignoram, pedem para o país se retirar se não concorda com aquilo.

A posição dos países em desenvolvimento é muito difícil, porque já não têm grande força e os grandes estão sempre colocando novos temas. O que pode acontecer em Cancun pode ser semelhante ao que ocorreu em Seattle, ou seja, um tumulto geral e sem resultado algum que, no meu ponto de vista, se acontecer nem vai ser tão ruim assim para os países em desenvolvimento. Especialmente porque será ruim para os países desenvolvidos e eles não vão deixar que isso aconteça.

Então, se a Europa e os EUA, que já estão discutindo há muito tempo, chegarem a um acordo que seja razoável para nós, que não seja nos moldes do Blair House ou se os EUA equacionarem o que querem do Brasil em TRIPS, se a União Européia acertar algo sobre investimentos, mas vier um acordo medíocre na área agrícola, vai ser um verdadeiro rolo compressor para aprovar esses acordos.

Por que eu digo pouco medíocre ou muito medíocre? Primeiro ponto, o subsídio à exportação que é proibido para bens industriais (teoricamente se torna proibido em 1º de janeiro devido à cláusula da paz) o Grupo de Cairns quer o subsídio acabe em 3 anos, os EUA querem que acabe em 5 anos, o Harbinson quer que acabe em 10 anos e a União Européia não quer que acabe nunca. Este é um dos temas mais fáceis.

Quanto ao subsídio de apoio interno, a UE diz que fez um grande avanço através da reforma da PAC (Política Agrícola Comum), transformando o que era caixa azul em caixa verde, o que na verdade não representa nenhuma

mudança significativa, muito pelo contrário: continua muito ruim. Os europeus fizeram isso porque a política anterior subsidiava de uma maneira tão absurda a produção deles, que acabou criando a doença da vaca-louca : o produtor criava duas vacas, ganhava subsídio para produzi-las, subsídio para matar uma das vacas e dar para a outra comer e mais subsídio para produzir mais vacas a preço mais baixo. Assim surgiu a vaca-louca.

Como conseqüência, eles tiveram que mudar a política agrícola deles. Mas agora, com a suposta nova política os europeus vão continuar subsidiando a produção deles, só que de um modo um pouco diferente. Por exemplo, eles vão continuar a subsidiar a criação pecuária, independentemente se for para a produção de muito ou pouco leite, muita ou pouca carne, enfim, pecuária leiteira vai melhorar para eles e só um pouco para nós. Ainda assim, a nova política está longe de oferecer um equilíbrio agrícola.

Quanto ao texto da proposta Harbinson , se o analisarmos iremos perceber que a tentativa de amarrar este caixa verde inexistente, ou seja, se a proposta for aprovada os grandes vão continuar subsidiando e a caixa verde vai continuar sem regras adequadas. Não vai ser possível dizer que houve um avanço se a proposta for aprovada, pois a agricultura vai continuar sem equalização.

Sobre os Estados Unidos, pode-se dizer que o grande impasse entre ele e a União Européia é que os europeus dizem que não vão eliminar os subsídios à exportação enquanto os americanos não retirarem o apoio que aparentemente é interno, mas que na verdade se trata de subsídios à exportação. Em realidade a Europa tem toda razão quando diz que os EUA mascaram os subsídios à exportação classificando-os como apoio interno.

Em resposta ao impasse, os EUA disseram que aceitam abaixar os subsídios, porque os preços subiriam, desde que ele tenha acesso a mercados. O Japão não quis nem admitir a hipótese e a União Européia também não, argumentando que acabou de fazer enorme reforma na sua política agrícola interna para equalizar sua política agrícola comum, reduzindo a importância dos subsídios, mas que tendo uma política comum que é em função das suas tarifas não poderá fazer as duas coisas ao mesmo tempo.

Tais condições terão que ser aceitas por nós porque é o que está na mesa de negociação. Além disso, o melhor que a proposta Harbinson tem a oferecer, ou seja, transformar a caixa azul em verde, ainda é muito ruim e não é o que ocorre na indústria. A agricultura continuará sendo diferente.

Gostaria também de chamar a atenção, especialmente numa platéia composta de tantos advogados, para o fato de que nas negociações desses acordos a posição dos países em desenvolvimento é muito difícil e uma das maneiras de

reconquistarmos um pouco de equilíbrio, o que também é muito difícil, é através do estabelecimento de contenciosos, é literalmente comprando briga.

Quando fui convidado pelo Ministro Pratini de Moraes para trabalhar no Ministério da Agricultura, o que foi a gota d'água que me fez aceitar o convite, foi a percepção que enquanto Secretário no governo poderia coordenar os contenciosos com o fito de estabelecer um mínimo de equilíbrio para os países em desenvolvimento. Muito embora não seja fácil estabelecer um contencioso, nós tínhamos que aprender a utilizar o instrumento.

No meu primeiro dia de trabalho, disse para o Ministro que estava preparando um contencioso para o caso da soja. Ele ficou surpreso e me disse que não tinha ouvido nada antes e perguntou se eu achava que era viável. Eu disse que sim, que nós tínhamos que tentar, etc. No dia seguinte me reuni com o Renato Henz, e a partir daquele momento começamos a trabalhar contenciosos com mais intensidade como um instrumento de reposicionamento numa negociação, que é um instrumento que os países em desenvolvimento têm e que não usam.

O passo seguinte foi encaminhar a análise para o MRE. Como não obtivemos resposta, fizemos aquilo pelo qual fomos depois criticados: recorremos aos jornais, dissemos que havia uma análise pronta. Mas nós queríamos uma resposta se o contencioso iria ou não ser feito, se não o fosse o porquê, etc.

Na medida em que esse contencioso da soja foi caminhando, resolvemos analisar outros produtos. No caso do algodão, ao contrário, foi preciso fazer uma análise mais minuciosa na qual também se verificou que eles estavam gastando mais em subsídios do que o permitido. Era outro caso para promover um contencioso. Isto ocorreu em 2001.

Como tais casos envolviam somente os Estados Unidos, resolvemos analisar as práticas da União Européia também. Ao analisarmos descobrimos uma prática que nos prejudicava com relação ao açúcar.

Chamei a Elizabete Serodio, uma especialista em açúcar que acompanha o assunto há anos. Ela aceitou e fizemos inúmeras reuniões analisando a questão do açúcar até que num determinado dia ela identificou uma nota de rodapé que parecia estar sendo contrariada. Com os conhecimentos técnicos do setor que ela tinha mais os conhecimentos jurídicos o que vocês advogados precisam saber, ou seja, não basta ter o conhecimento jurídico, é preciso conhecer o setor também- aproveitamos a decisão de um caso que tinha acabado de sair sobre uma questão entre Canadá e os EUA envolvendo laticínios.

Analisando o caso dos laticínios, percebemos que a argumentação também se encaixava para outro contencioso envolvendo o açúcar, seriam dois

casos em um. Outro contencioso foi proposto em 2001, desta vez contra a União Européia, tão forte quanto o que propusemos contra os EUA.

Feito isso, apresentamos as análises a outros setores, tais como o de soja, açúcar, algodão, dentre outros. Alguns setores nos apoiaram prontamente por compreensão, por organização, outros não nos apoiaram por questões orçamentárias, às vezes o setor privado quer participar mas não tem condições para tanto, outras vezes tem o dinheiro mas não sabem como fazer.

Enfim, começamos a promover os contenciosos com o sentido de reposicionar, só que houve uma incompreensão o que acabou gerando uma enorme dificuldade de continuar os contenciosos.

Como conseqüência da indecisão do governo, atrasou-se em 1 ano o início efetivo dos contenciosos desnecessariamente. Se formos analisar hoje o contencioso do algodão, devido à cláusula da paz estar desprotegendo a política agrícola americana, vão ser fartas as jurisprudências, boas ou ruins, sobre a definição do que são as caixas amarela e verde; vai haver mais visibilidade sobre a cláusula da paz, porque teoricamente o painel tem que tomar uma decisão sobre ela até 1º de setembro.

Infelizmente, isso teria que ser feito 1 ano antes para que em Cancun nós já tivéssemos um reposicionamento forte. Além disso, na negociação das caixas verde e amarela, mesmo se perdéssemos, haveria um reposicionamento consolidado. Então, os contenciosos têm produzido certos efeitos, nem tudo foi perdido, mas se eles tivessem se iniciado antes teria sido muito melhor, mas ao invés disso, foram barrados devido a uma percepção equivocada de que contencioso é briga, o que não é verdade.

Trata-se de comércio o que negociamos. Não é diferente do que ocorre numa loja na rua José Paulino, tem que comprar bem, vender melhor, saber negociar, enfim, ter mentalidade de comerciante. Não se trata de chegar a um acordo bonito, agradável: isto é para grandes temas como desarmamento, por exemplo; em comércio é importante se fazer um bom negócio.

Esta é a mentalidade que nós temos que ter: vender os produtos brasileiros, gerar empregos, fomentar o desenvolvimento. O problema é que quem está do outro lado da mesa até pensa como comerciante, mas o Brasil quer sempre fazer acordo. Ora, acordo é sempre muito bom: “qualquer mau acordo é melhor do que uma boa demanda” é um ditado que eu aprendi desde pequeno. A nós não tem sido oferecidos nem maus acordos, então a alternativa é a demanda.

Por fim, só um comentário sobre a cláusula da paz. Ela diz explicitamente que a partir de 1º de janeiro de 2004 os subsídios estão proibidos : é o que está escrito e o que tem validade. O problema é que tal previsão não foi colocada no acordo para este fim.

Eles não imaginavam que 2004 iria chegar e que um dia os subsídios ficariam automaticamente proibidos; a idéia inicial era que tal previsão funcionasse como um indutor de velocidade para as negociações agrícolas.

O objetivo era esse, mas ele não interessa. Vale o que está escrito. Nós vamos usar isso ou não ? Vamos achar que não fica bem utilizar o contencioso contra a Europa e os EUA só porque a intenção não era essa ? Será que vamos continuar achando que usar os contenciosos não é maneira de lidar com os grandes ? Eu confesso que não sei a resposta.

No entanto, é fato que não propusemos um contencioso até agora sobre isso e eu não participei de reunião nenhuma até agora que tratasse do que seria possível fazer sobre uma cláusula dessa importância.

Ao contrário, quando o assunto é a cláusula da paz, aparentemente ninguém quer discutir a respeito. Não se lida com comércio dessa maneira, é preciso negociar, apresentar propostas boas. Até porque é a primeira vez na história que a agricultura tem um ponto fortíssimo como esse para negociar e eu não sei se vamos usar isso de forma competente ao nosso favor.

Obrigado.

MARCELO CALLIARI, chairman:

Obrigado, Pedro.

Eu passo a palavra ao Dr. Marcos Jank.

*MARCOS JANK, Professor de Economia da FEA/USP e Diretor Presidente do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE) :
(Negociações agrícolas na ALCA)*

Bom dia a todos. É uma enorme satisfação voltar a este seminário e a reencontrar tantos amigos com os quais tenho convivido muito este ano. Eu próprio sou um agrônomo com formação em economia, tentando entender um pouco dessa interface entre os produtos agrícolas , da economia e da política comercial agrícola e esse constante relacionamento com os advogados tem sido para mim uma grande aprendizagem. Eu acho que existe um espaço para o diálogo entre economistas, pessoas que conhecem seu setor, como disse o Pedro, e a parte jurídica que é uma coisa fantástica e que tem que ser trabalhada.

Eu acho que esse seminário é muito especial porque nós não só

encontramos muita gente que está interessada neste tema como também acho que nós podemos avançar nos debates sobre a agricultura, fico feliz em saber que vamos ter mais tempo para debates, pois o momento é muito adequado. Eu diria que nós estamos numa daquelas janelas de oportunidade. A primeira nós perdemos, que foi a Rodada do Uruguai, e naquela ocasião eu acho que se nós tentássemos reunir 20 pessoas para discutir sobre a Rodada, não conseguiríamos.

Agora nós estamos numa fase em que estamos todos preocupados, acho que o Brasil é um dos países mais preocupados e que mais debatem no mundo, mas também é um dos mais desorganizados. O que eu vi nos Estados Unidos é o contrário, quase não há debate na mídia mas há uma máquina negociadora atroz e secular que faz esse trade que o Pedro mencionava. Aqui nós ainda estamos aprendendo e eu acho que já é um grande avanço.

Também é um prazer estar aqui com o Pedro, que eu acho que foi até hoje a pessoa que mais brigou sobre esta questão dos contenciosos, é uma conquista clara do país. O Brasil sempre teve uma posição defensiva em negociação, em usar os instrumentos adequados que sempre estiveram aí. Isto está mudando.

A agricultura tem sido que eu acho que está liderando essa frente ofensiva e isto se deve à pessoas como o Pedro, o Renato e tantas outras que têm procurado, vamos dizer, levar isto como um assunto de vida ou morte. Na minha opinião isto é fundamental.

Bom, primeiro eu vou tentar começar dizendo para vocês o seguinte : eu vou falar mais sobre ALCA, mas nesse momento não existe meios, o que aliás nunca houve, de falar sobre a ALCA de maneira isolada porque estamos à beira de Cancun e isto vai ter um impacto tremendo sobre a ALCA de forma que não dá para dissociar as duas coisas.

Realmente é muito importante olhar estas duas frentes ao mesmo tempo.

Inicialmente eu posso dizer que se a matemática estiver correta, tudo indica que Cancun não vai dar certo, por um motivo muito simples : basta olhar o histórico das coisas. Tivemos sucesso em Punta del Leste, depois um momento complicado em Montreal em 1988, sucesso em Marrakesh em 1994, fracasso em Seattle em 1999 e sucesso em Doha em 2001, ou seja, não tem como Cancun dar certo. Mas enfim, vamos torcer para que dê certo, para que nós vejamos uma “linha avançando na reta”, mas eu vejo poucas pessoas tentando isso.

Mas enfim, esta é a história da OMC. Muita gente diz que a OMC vai fracassar, mas a organização é isso : há momentos em que o consenso se constrói, há conjunturas que levam as negociações adiante como em Doha, por exemplo, que está estritamente relacionada com a queda das torres do World Trade Center. Eu acho que esses pontos sempre devem ser colocados.

Neste momento, a reforma da PAC é o famoso peão três da torre da dama, ou seja, a União Européia se mexe pouco mas se mexe. Então, cria-se a possibilidade de um acordo que não vai ser em Doha porque vai demorar muito mais. Mas eu acho que nós temos que torcer para que o multilateralismo dê certo, porque se ele não der certo o resto todo emperra. Este é um ponto fundamental.

Nós temos que entender que regional é opção, pode-se optar pela ALCA ou não, pela União Européia ou não, mas o multilateralismo é obrigação: nós temos que fazer as regras internacionais avançarem.

O que nós estamos tentando fazer no Brasil neste momento na área agrícola é organizar o setor, embora estejamos ainda muito longe do que se vê lá fora, não só nos EUA e na Europa, mas também na Austrália.

O Pedro até falou sobre a Austrália. O país está há 20 anos liderando o grupo de Cairns porque consegue estruturar muito bem isso que está aí e nós estamos começando a fazer isso. Então existe uma estrutura de governo que está funcionando, obviamente que tem N atritos, especialmente entre esses quatro ministérios.

Depois tem também uma estrutura de setor privado que está mais organizado do que esteve em toda a nossa história, existe a coalizão empresarial, na área agrícola existem associações, as entidades estão envolvidas. Começa haver inclusive, não só na parte do governo mas no setor privado um relacionamento internacional mais intenso, algo fundamental que surgiu na área agrícola que foram as chamadas global alliances, eu mesmo ajudei a montar a Global Alliance for Sugar Reform, que foi uma tentativa de agrupar os países que tomam pedradas no setor de açúcar. Hoje já tem a global alliance do leite, o grupo da soja, etc. e uma outra coisa que estamos tentando fazer, e que eu estou particularmente envolvido, é fomentar as pesquisas.

Não há uma negociação caminhando sem que se tenha bons números. Da mesma maneira que nós demoramos anos para fazer o contencioso andar, pelo que o Pedro nos contou, também aqui no Brasil nós nunca nos aprofundamos na questão do que está dentro dos acordos e no cenário das negociações. Então o que eu particularmente tenho feito nesse novo instituto que é o ÍCONE, é realmente pesquisar a fundo todas as coisas que estão dentro desses acordos. Por exemplo, nós passamos esses últimos dois meses mergulhados 10 horas por dia, 7 pessoas, no famoso texto do Harbinson.

Na verdade, nós demoramos para fazer isso porque o texto do Harbinson está circulando desde janeiro, mas pelo menos no último mês nós conseguimos fazer um aperfeiçoamento tremendo. Nós abrimos todas as notificações em caixa amarela, azul e verde, com classificação por produto, por tipo de programa, fizemos um exercício das 31 principais linhas tarifárias

do Brasil em 25 países e os impactos que isto tem em termos de redução de alíquotas, etc.

Enfim, eu acho que isso é absolutamente fundamental para defender nossos interesses, não podemos ficar copiando o que a Austrália diz ou o que a Argentina diz por um motivo muito simples : não são os mesmos produtos, os links internacionais de cada país são diferentes. A Austrália, por exemplo, negocia Cairns mas negocia também uma série de coisas paralelas que nós não temos acesso.

É importante, portanto, que nós tenhamos nosso próprio ponto de vista e nós temos conseguido avançar nesta área.

O que acontece na área da negociação agrícola ? Nós temos desde a agenda do desenvolvimento (DDA) que faz parte de Doha, as opções regionais, as opções bilaterais e os acordos preferenciais não recíprocos que afetam demais a agricultura. Quer dizer, os países mais pobres do mundo dependem umbilicalmente desses acordos que foram criados historicamente: o sistema geral de preferências, o acordo ACP da Europa com as suas 77 ex-colônias, o acordo CBA dos caribenhos, coisa e tal.

Esses acordos não recíprocos são a fonte de sobrevivência desses países pequenos e são uma grande dificuldade que o Brasil tem porque muitos dos países do mundo negociam para obter acesso preferencial ou cotas preferenciais e não para conseguir livre comércio, É falsa a idéia de que o mundo estaria dividido entre ricos e pobres na área da negociação agrícola.

Na verdade existem pelo menos 3 grupos diferentes : os ricos, nos quais a agricultura é politicamente importante mas não economicamente; os pobres que dependem de acesso preferencial para algumas poucas commodities e que, em muitos casos, praticam tarifas altíssimas. Por exemplo, os países caribenhos são as maiores tarifas na ALCA porque nestes países a receita do governo vem da taxação da importação, eles taxam comida pesadamente exatamente porque não querem perder essa receita. Para nós o imposto de importação não é tão significativo na nossa receita, mas para esses países ele é super significativo, ou seja, é uma posição completamente diferente da nossa.

Além desse dois tipos de países, há aqueles de porte médio dos quais nós fazemos parte, que são os do Grupo de Cairns, e que infelizmente são os mesmos há 20 anos, possuem contradições enormes mas que estão mais preocupados hoje do que estavam há anos atrás e este é talvez o elemento mais positivo do processo.

É claro que o que os economistas gostariam e dizem, é que a liberalização devia caminhar de cima para baixo: o mundo ideal seria multilateral e que a pior opção seriam os acordos bilaterais por um motivo simples, qual seja, ao criar acordos bilaterais se cria também o desvio de comércio, portanto

se deixa de ter o país mais e melhor competitivo como supridor. Por exemplo, quando a Europa se integra ao leste europeu ela vai deslocar compras do MERCOSUL que é muito mais competitivo que o leste europeu.

Certamente o ideal seria isto, mas o que nós temos visto no mundo é uma liberalização de baixo para cima, que pode ser muito complicada para o Brasil e é por isso que nós temos que pensar em todas as esferas de negociação. Ademais, o agronegócio e a agricultura são nossas prioridades, ainda muito discursivas, mas que tem se tornado com a experiência dos cases, da organização da sociedade, uma prioridade efetiva para o Brasil.

Eu acho que o Brasil de fato não vai assinar um acordo na OMC que não considere a agricultura, mas a pergunta é saber qual é o acordo, qual é o limite que nós aceitaríamos, mas é fato que a agricultura se tornou prioridade para nós e até mesmo para o MERCOSUL. As negociações estão profundamente conectadas, não existe resultado isolado e existem os famoso trade-offs com outras áreas de negociação que talvez seja uma das maiores dificuldades do Brasil.

O Brasil também vai ter duas grandes dificuldades na OMC. Uma vai ser Genebra a outra vai ser Brasília. A primeira no sentido de conseguir algum convencimento ou algum acordo que seja minimamente benéfico para nós e em Brasília na chamada formação do interesse nacional que ainda não é algo muito claro, ou seja, o Brasil ainda não tem clareza quanto aos seus objetivos de médio e longo prazo nas negociações.

Bom, vamos entrar um pouco na agenda agrícola para depois falar sobre o que eu acho mais importante em termos de ALCA que é o acesso a mercados e falar também sobre subsídios.

Estes são os principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil (mostrando no telão as estatísticas). Nós temos 31 linhas tarifárias que representam 90% da exportação do agronegócio, que é um setor extremamente concentrado em poucas linhas tarifárias. Por exemplo : nós temos lá no ICONE três setores importantes, que são os setores de carnes, soja e açúcar e álcool. Estes 3 setores que participam do ICONE representam hoje, sozinhos, 60% da exportação do agronegócio. E outro ponto é que , além de serem concentrados, nós temos problemas em todas as áreas, quer dizer, o Brasil não é só prejudicado só por tarifas, apoio doméstico e subsídio à exportação.

Pelo gráfico percebe-se que açúcar, carne de aves, carne bovina, sucos, tabaco e carne suína e algumas frutas têm problemas principalmente de acesso a mercados. Estamos falando em cotas tarifárias, tarifas altas, enfim, problemas com essa essência.

A questão do apoio doméstico atinge mais os setores de soja, algodão e açúcar. O açúcar, aliás, sofre problemas de várias espécies, é um produto cujos pilares todos têm problemas.

No que tange ao subsídio à exportação, ele afeta os setores de açúcar e carnes basicamente. Em suma, percebe-se que temos problemas em todas as frentes.

Com relação a acesso a mercados, por que ele é tão importante para a agricultura brasileira? Em primeiro lugar porque acesso é um problema generalizado, que não tem bandeira pois todos os países do mundo fazem alguma malandragem em acesso: ou praticam tarifas altas, ou têm cotas, ou têm restrições não tarifárias, ou têm escaladas tarifárias, enfim, todo mundo tem culpa no cartório em acesso e alguns têm mais que outros. Subsídio já não é um problema tão generalizado, mas sim concentrado na União Européia, nos Estados Unidos e no Japão.

Todos os modelos econômicos mostram que é aí que se dá os maiores ganhos no comércio. O mundo ideal seria aquele mundo no qual se conseguiria levar a agricultura para a mesma disciplina que o setor industrial tem. Se analisarmos no mundo hoje a tarifa agrícola média consolidada é da ordem de 62%, a tarifa média da indústria é de 5%, ou seja, existe uma diferença de 20 vezes o que no mundo ideal teria que ser em trono de 3 vezes.

Se conseguirmos imaginar um mundo no qual as tarifas da agricultura caíssem para 10 %, 12% teríamos um mundo com todos os ganhos de comércio possíveis e imagináveis. Mas isto representa muito problema porque as maiores tarifas do mundo em termos médios estão nos países mais pobres. Por exemplo, os países do sudoeste da Ásia, a Índia foram os países que consolidaram as tarifas mais altas na OMC e que têm uma tremenda resistência a mexer nisso.

A Índia por exemplo alega a questão de que tem uma população rural enorme que necessita de proteção senão eles teriam índices altíssimos de desemprego, etc. Os países mais pobres praticam tarifas altíssimas, como no sul da Ásia, onde as tarifas chegam a 100%, na África central, no leste europeu, etc.

Os países mais ricos, como a União Européia e os EUA não têm tarifas médias tão altas, mas existe uma diferença entre a famosa média mediana, que mostra que existe nestes países uma dispersão tarifária que é muito complicada. O que acontece é que esses países praticam um monte de tarifas próximas a zero e depois um pequeno grupo de tarifas que chega a ser da ordem de 700%, 800% e tais tarifas refletem aqueles setores que fazem mais lobby. Se formos buscar em Washington, em Bruxelas ou em Tóquio, veremos que são exatamente aqueles que conseguem obter proteção elevada, restrições de cotas, enfim, este tipo de coisa. Neste sentido, a proteção dos países ricos é uma proteção desigual que aplica tarifas baixas que favorecem a importação de muita coisa, existe muito

comércio preferencial, mas quando se chega ao núcleo duro dos produtos há proteções extremamente altas. E o nosso problema é que não só nós nos tornamos competitivos justamente nesses produtos do núcleo duro, mas também são nesses setores que há maior investimento.

No centro-oeste do Brasil, por exemplo, encontra-se soja, carne bovina, algodão, enfim, são justamente produtos que recebem algum incentivo, seja através de apoio técnico seja através de políticas tarifárias. Disso resulta o fato que estamos fadados a negociar porque somos grandes exportadores de commodities que são muito bem protegidos pelos ricos que, aliás, têm um certo receio do Brasil pelo potencial que o país tem.

Porém, nós não podemos deixar de estar negociando em outras frentes. Por exemplo, nessa área de acesso a China e a Índia têm um consumo de açúcar e óleo de soja muito abaixo do consumo mundial e por sua vez, muito abaixo do nosso consumo. Para vocês terem uma idéia, nós não somos um país desenvolvido, mas temos um nível de consumo em determinados produtos que esses países superpopulosos, como os da África por exemplo.

Inclusive isso é uma coisa que os economistas erram muito porque costumam dizer que os mercados agrícolas são pouco dinâmicos, mas quando se analisa os números dos últimos 3 anos da soja no Brasil, por exemplo, verifica-se que houve uma expansão tão grande porque houve também uma grande demanda na China, que tem relação com a entrada da China para a economia de mercado, com o grande volume de comércio que a China tem. Então é fundamental procurar entender a questão produto a produto porque há muitas oportunidades grandes no mundo e, em muitos casos, só depende de negociação.

Para o Brasil crescer a médio e longo prazo em muitos mercados do mundo que hoje bloqueiam o comércio, nós dependemos simplesmente de negociações bem feitas. Nesse aspecto eu concordo com o que o Pedro disse sobre a Rodada do Uruguai, que ela não trouxe resultados de abertura comercial, mas eu entendo que daqui para frente nós vamos depender cada vez mais disso, porque como no mundo estão sendo criados uma série de esquemas preferenciais, muitos acordos bilaterais, nós podemos estar sendo desviados do objetivo.

Isto quer dizer que amanhã a Europa se integra com o leste, depois concede muitas cotas para a África, concede tarifas para outro parceiro e o nosso país vai sendo deslocado, porque de repente os 80 países mais pobres do mundo conseguem exportar açúcar para a Europa sem tarifa nenhuma e nós teremos que ficar a espera de uma cota, por exemplo. O pior é que este tipo de coisa tende a acontecer, principalmente se o multilateralismo fracassar.

Dessa forma, o que acontece nos países ricos é essa proteção seletiva, e os EUA são típicos nisso, especialmente no açúcar, no tabaco, no suco de laranja e no amendoim; a Europa já ataca mais para o lado de cereais, carne e açúcar e os países pobres protegem de forma generalizada.

Realizados alguns estudos tarifários, percebemos que o problema da soja não tem necessariamente problema com tarifas, mas sim um problema de escalada tarifária no óleo; quanto ao açúcar e o álcool já aparecem problemas incríveis, já aplicada a fórmula Harbinson sobre esses produtos. Se o documento passar, na fase final de implementação, a União Européia vai chegar a uma tarifa final de 68%, os EUA 74% e o Japão 65%. Isto para o açúcar bruto. Para o refinado o Japão vai a 136%., na carne de aves a EU vai a 43%, na bovina a 95% e por aí vai. Ou seja, em outras palavras, se tudo sair conforme prevê o documento do presidente Harbinson, ainda assim teremos tarifas proibitivas, extremamente altas não só nos países ricos mas também em países em desenvolvimento principalmente.

Na minha opinião esta é uma questão central e nós devemos negociar esta área em todas as frentes a fim de se conseguir alguma mudança. Por exemplo China, Índia, enfim, os países mais populosos nós temos que ter alguma sinalização de que eles vão entrar em alguma disciplina. Não quer dizer que tenha que ser agora, mas nós temos que pensar que a agricultura tem que entrar na mesma disciplina das outras áreas.

Em termos de ALCA os exercícios simulados indicam que o Brasil encontra hoje, se ponderarmos as tarifas dos países da ALCA pelas exportações, ou seja, se pegarmos os produtos exportado pelo Brasil e utilizarmos esse mix como ponderação de tarifas dos seus parceiros como meio de verificar se elas são sensíveis ou não aos nossos produtos, a tarifa efetiva que os americanos impõem sobre o Brasil é de 35%.

E o Brasil é o país mais penalizado pelas tarifas americanas nas Américas porque elas são justamente altas nos produtos que mais nos interessam, nos quais somos mais competitivos. Além disso, o esquema preferencial com os americanos não nos acrescenta nada : a tarifa é super alta, tanto a NMF quanto a preferencial, ou seja, nós não temos preferência nos produtos que nós temos mais interesse, ao contrário, temos preferência em produtos menos importantes.

Essa é uma das razões que justificam a negociação de acesso a mercados com os EUA tanto na OMC quanto na ALCA.

A ALCA é importante para a agricultura brasileira porque sem citar outros casos como o México e a Coréia que ampliaram suas exportações para os EUA e também para o resto do mundo, além de ainda termos números de

exportação medíocres comparados aos deles no mercado internacional global, nós estamos dormindo também na agricultura.

Analisando as importações agro-industriais americanas que cresceram nos últimos 15 anos, o Brasil perdeu violentamente share nesse processo: nós exportávamos mais em 1989 para os EUA do que exportamos hoje. E perdemos mercado especialmente para países como o Canadá e o México que têm acordos com os americanos.

A EU também tem bom desempenho no mercado americano, mas é mais devido a produtos de maior valor agregado enquanto que o Canadá e o México têm mais vantagens por terem acordo com os EUA, inclusive o Canadá exporta 10 vezes o que o Brasil exporta e o México mais de 5 vezes o que o Brasil exporta.

Até o Chile já alcançou o Brasil ! Ou seja, o Brasil tem um fraco desempenho exportador para os EUA especialmente devido ao fato dos nossos produtos serem bastante gravados no mercado norte-americano nos quais somos mais competitivos, também há barreiras fitossanitárias que impedem que o Brasil exporte qualquer tipo de carne in natura para os EUA.

Teoricamente a ALCA traria ganhos potenciais em termos de comércio para o Brasil se nós eliminássemos todas as tarifas e subsídios. É interessante demonstrar que os estudos indicam que os maiores ganhos que o país obteria seria advindo da queda das tarifas.

Existe aquele velho debate sobre o que é mais importante, tarifas ou subsídio. No caso da ALCA claramente a tarifa é mais importante que o subsídio em termos de efeito de comércio até porque o problema de subsídio é estritamente com os Estados Unidos enquanto que as tarifas são aplicadas por muitos países da ALCA para proteger a agricultura.

Os impactos em preços são muito pequenos e este é outro dado relevante. Os processos integrativos tendem a mudar o market share, tendem a fazer com que os países exportem mais e comercializem mais, mas não necessariamente que tenham que conviver com preços mais altos. Os preços em geral sobem num primeiro momento, mas depois tendem a se ajustar de modo que não há muita variação de preço nos processos integrativos. O que existe, na verdade, são variações de quantidade exportada, onde um país entra e o outro país sai.

Então para tirarmos algumas conclusões sobre o potencial da ALCA eu queria tentar tirar alguns pontos que têm relação com a política externa brasileira.

Primeiro estamos nesse grande debate sobre a ALCA cheia e a ALCA vazia, ou light. Qual a diferença entre as duas ? Nós que somos da agricultura gostamos de dizer que a ALCA light é a ALCA sem açúcar, mas isto para nós não

é novidade nenhuma porque nós temos o MERCOSUL light, que também é sem açúcar, sem sal... Mas enfim, a ALCA light é uma ALCA na qual somente parte dos temas são OMC plus, ou seja, alguns temas caminhariam pelo trilho da OMC enquanto a ALCA teria um foto essencialmente voltado ao acesso a mercados.

A idéia do governo brasileiro seria colocar na OMC, já que os americanos dizem que subsídios e anti-dumping são temas de OMC, temas como propriedade intelectual e serviços. Logo tiraríamos 5 temas da agenda da ALCA e jogaria para um trilho OMC.

Não satisfeito com dois trilhos, que é uma idéia que até tem certa racionalidade, o governo lançou o terceiro trilho que é o chamado “4+1” está tentando trabalhar estes três trilhos. Obviamente que quando se tem 3 trilhos, tem-se que fazer algumas perguntas. A primeira pergunta é saber quantos trens vão andar em cada trilho, a segunda é qual vai ser o tamanho de cada trem que vai andar em cada trilho, a terceira pergunta, que é muito importante, é saber quantos passageiros vão embarcar em cada trem e a quarta pergunta é saber qual a velocidade dos trens em cada trilho.

Mesmo porque nós sabemos que há um grande problema na ALCA chamado single undertaking e se há velocidades diferentes nos trilhos, pode-se romper com esse princípio importante de negociação que foi uma grande conquista. O perigo então é um trem chegar antes dos outros, pois quando se tem um só trilho, se um trem para os outros param também.

Na minha opinião o trilho de OMC faz sentido, porque é interessante uma ALCA mais enxuta já que a agenda inicial da ALCA é uma agenda muito pesada. Aproveitando que os americanos decidiram jogar para a OMC alguns assuntos faz todo sentido o Brasil querer se defender um pouco e jogar outros assuntos também para a OMC.

Quanto ao trilho “4+1”, eu o acho muito complicado porque ele envolve bilateralização e ela é um grande risco na medida em que a grande maioria dos países não está pedindo muita coisa. Se abrirmos essa possibilidade de bilateralização, podemos ser jogados para o final da fila, podemos deixar que aconteça o famoso “espaguete boldo” do Jagdish Baghawati e no qual se vai fazendo um monte de negociações bilaterais e depois as negociações não fecham no âmbito regional.

Eu me lembro que há pouco tempo eu fui aos Estados Unidos para o seminário da APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) e a conclusão desse seminário é que a APEC deveria se relançar porque a Ásia se tornou um tal “espaguete boldo” que a melhor coisa nesse momento seria reconstruir regras regionais.

Dessa forma, eu não simpatizo muito com esse trilho “4+1”, acho que o trilho da OMC é mais coerente desde que se amarrem também os resultados,

mas ainda acho que falta essencialmente um projeto mais claro. O governo Lula está querendo se diferenciar do governo FHC na área da ALCA.

Há um grupo que tem um grande preconceito histórico com relação a negociação principalmente com os EUA, mas ainda não há uma clareza, quer dizer, o que é a reconstrução do MERCOSUL ? O que é essa integração do MERCOSUL quando o Zoellick anunciou ontem que vai à Colômbia e ela está pronta para fazer qualquer acordo com os EUA ? Aliás, as andinos também estão, quer dizer, o que é essa ALCA light, essa integração sul-americana ?

Eu acho que nós ainda não temos uma clareza sobre a política comercial alternativa. A política básica de antes estava caminhando de uma maneira bastante correta.

Além do mais, tem este mundo dos bilaterais que é um third best, ou seja, é a pior opção porque eu ainda acho que temos que ser multilateralistas por princípio e temos que dar opções aos grandes regionalismos ao invés dos pequenos acordos país a país. Até porque o Brasil não vai se beneficiar de acordos pequenos, mas precisa de acordos mais amplos.

Isto é um pouco o que eu penso sobre a ALCA. A integração do continente americano, com o maior país do mundo, é uma oportunidade comercial extraordinária e nós não podemos deixar de jogar. Eu sou completamente contra a possibilidade do Brasil se retirar das negociações, muito pelo contrário, o Brasil tem que negociar até o final e aí pode tomar uma decisão que tem que ser sempre soberana sobre aquilo que convém ou não.

Ademais também há aquela impressão falsa de que negociar com a União Européia é mais fácil do que com os EUA, quando na verdade as duas negociações estão intimamente ligadas. Não existe negociação exitosa com a UE se a negociação com a ALCA não estiver caminhando ao lado e vice-versa.

Por fim eu gostaria de chegar a algumas conclusões, primeiro sobre perspectivas gerais e depois sobre o setor. Conclusões gerais de perspectivas : eu acho que em primeiro lugar é preciso ter em mente que a explosão de acordos regionais e bilaterais vai continuar. O mundo caminha para isso, é muito dinâmico nesta área, então mesmo que acreditemos no fato que as negociações da OMC vão se atrasar, isto não vai deixar o mundo estagnado.

Existe uma falsa impressão de que se Cancun fracassar, vai parar todas as outras negociações, mas isto não é verdade. Primeiro que a OMC não pára, ela pode até se reorganizar depois de um certo tempo, eliminar a cláusula de paz. Segundo que a explosão de acordos bi-regionais vai continuar porque todos os países estão negociando alguma coisa, inclusive a China que não gostava muito deste jogo já aprendeu e percebeu que pode tirar muitos benefícios disso.

Na minha opinião nós temos que continuar o jogo e tal jogo bilateral tem relação muito estreita com acesso a mercados. Os subsídios à exportação vão ser paulatinamente eliminados.

O subsídio clássico à exportação, que é hoje aquele que os europeus monopolizam, dependem essencialmente de uma reforma adicional na PAC que inclua o açúcar, as carnes e os lácteos, mas eles são muito pequenos. Hoje representam cerca de U\$ 2 bilhões num universo de apoio interno superior a U\$ 100 bilhões no mundo, sendo portanto um subsídio pelo qual nós não devemos brigar porque além de representar cerca de menos de 2%, é uma questão de ajustes e de tempo até eles serem totalmente eliminados.

O problema essencial em negociação é o apoio interno, aquilo que o Pedro falou, que é o dumping via apoio interno, ou seja, o produtor recebeu um cheque que complementa sua renda e portanto ele pode exportar a um preço bem mais baixo do que o valor de custo real. Apoio interno depende da reforma da PAC que foi o elemento para essa caixa andar e pelas estimativas que nós fizemos no ICONE a Europa vai cumprir as adequações que constam do documento Harbinson. Frise-se mais uma vez que estamos falando do mundo dos acordos e daquilo que está no texto definido como caixa amarela- a Europa pode cortar 60% nesta caixa e 50% na caixa azul sem grandes dificuldades.

A Europa tem plenas condições de fazer isso através das reformas da PAC que já foram introduzidas, mas isso não quer dizer que a produção e os preços da UE vão cair. Simplesmente o que vai acontecer é que o dinheiro que o agricultor recebia via preço vai entrar via pagamento desconectado da produção. Ou seja, é um cheque que vinha através de tonelada de grãos e que vai vir agora via bancária.

Dessa forma, o produtor do interior dos EUA , quem já foi a Iowa sabe que só tem milho lá, o que ele vai fazer com o cheque ? Plantar milho.

Sob a ótica da OMC, existe uma possibilidade grande deles atenderem algumas reivindicações sobre subsídios, mas acesso a mercados vai ser a nossa cruz porque é um problema generalizado no mundo todo, até nos países mais pobres.

Aliás, uma das coisas mais horrorosas desse documento Harbinson é que prevê a criação de mais exceção para países pobres, tais como a idéia de produtos especiais, ou seja, produtos especiais que não seriam disciplinados nunca e que o país faz o que quiser, salvaguardas especiais e os chamados esquemas preferenciais.

Aqui a situação se complica, sem falar na questão da multifuncionalidade que vai ser para o Brasil um problema crescente na área das barreiras não-tarifárias. Neste sentido, o documento Harbinson tentou de certa forma fixar o meio do caminho.

Finalmente concluindo eu acho que a agricultura foi o setor que permitiu ao Brasil estrear como demandante. Ela tem um papel, que um dia vai ser reconhecido, de ter tornado o país ofensivo quando ele sempre teve posturas defensivas, pois nós classicamente sempre procurávamos nos defender dos acordos, enfim, salvar a nossa pele. Por conta da agricultura e do desempenho que ela vem tendo o Brasil tem tido uma postura ofensiva nesse setor.

Então, o que é de se esperar de uma negociação como a da ALCA por exemplo ? Primeiro é preciso ter clareza sobre alguns pontos. Os maiores impactos sobre as liberalizações brasileiras já ocorreram, quer dizer, existe uma falsa idéia que se nós nos integrarmos a indústria vai desaparecer, enfim. A indústria já sobreviveu a um senhor chamado Gustavo Franco que jogou com uma sobrevalorização cambial profunda, taxa de juros elevadíssimas e abertura comercial rápida, ou seja, quem passou de um tarifa de 55% em 1987 para 12% em 1997 com câmbio sobrevalorizado, com taxas de juros daquelas já passou pela fase mais difícil que foi a de ajuste.

Outra falsa idéia é a respeito do câmbio. As pessoas se preocupam muito com tarifas, mas as tarifas médias no Brasil hoje são de 12%, as tarifas efetivas são de 7% porque há muitos esquemas de preferência já negociados no MERCOSUL, enquanto que o câmbio às vezes varia 30% em 3 semanas.

O dano que a volatilidade do câmbio faz é muito maior do que uma tarifa reduzida em 20 anos poderá fazer, isto sem mencionar que a integração deve ser um elemento indutor de correção de políticas públicas. Ademais existem as flexibilidades pelas quais a indústria pode se proteger do processo integrativo através das tarifas consolidadas que são sempre mais altas, das listas tardias, das listas positivas no caso de serviços, etc. Existem, na verdade, elementos para que esta integração ocorra de um modo suave.

O Brasil tem a opção de se integrar ao resto do mundo, de elevar o seu ridículo volume de comércio internacional de 10% do PIB para 20%, 25% ou até 30% e para isso vamos ter que importar mais para exportar mais, porque não existe isso de só exportar desde de David Ricardo. Esta idéia mercantilista de só exportar e não importar nada é ridícula porque é através de um processo equilibrado de exportações e importações que iremos aumentar nosso nível global de comércio, até porque senão vamos deixar de assinar acordos afinal nenhum país quer só perder, especialmente estes com os quais nós negociamos.

Em suma, o Brasil tem que estar preparado para aumentar seu nível global de comércio, o papel dos contenciosos é fundamental nesse jogo, a cláusula de paz é fundamental também e o que falta em agricultura é o fim das dubiedades em termos de ofertas. Por exemplo, o Brasil fez a pior oferta na ALCA e na

agricultura, a oferta que foi feita, chamava de exceção os produtos que nós queremos ter acesso na Américas.

É imperativo que o Brasil consiga mudar esse foco e que passe a encarar esse processo com mais seriedade.

Muito obrigado.

MARCELO CALLIARI, chairman:

Retomando os trabalhos eu passo a palavra ao Renato Henz. Ele tem funções de assessoramento na área de negociações internacionais no Ministério da Agricultura e é provavelmente uma das maiores memórias vivas de negociações comerciais nesta área no Brasil pelo tempo que ele tem participado ativamente das negociações nesse setor.

RENATO HENZ, MAPA:

(Negociações agrícolas no acordo MERCOSUL/ CE)

Inicialmente gostaria também de agradecer o convite feito pelos organizadores deste evento. É sempre com satisfação que recebemos convite para participar de eventos como este, que se constituem em oportunidade para divulgar e debater o trabalho que vem sendo desenvolvido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento na área de negociações internacionais. É um trabalho cuja importância vem cada vez mais sendo reconhecido, assim como vem sendo reconhecida a importância da própria agricultura brasileira, que sempre foi vista como um patinho feio, como um setor atrasado, mas que hoje se encontra na linha de frente nas negociações internacionais, assim como da própria economia brasileira.

Na divisão de temas a serem apresentados neste painel me coube apresentar o andamento das negociações do Acordo MERCOSUL/União Européia. Ao tratar desse assunto não se pode deixar de também mencionar, pelo menos em suas grandes linhas, as recentes mudanças decididas na Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia, parceiro com o qual estamos negociando este Acordo.

O trabalho que apresentarei foi elaborado em conjunto com colegas da equipe da Secretaria de Política Agrícolas-SPA, em particular com Eduardo Sampaio Marques, que participa da equipe de negociações do Acordo MERCOSUL/União Européia. Essa [mostrando no telão] é a forma como minha

apresentação está estruturada. Vou apresentar os pontos aqui indicados, tecer alguns comentários gerais sobre eles e, ao final, também farei alguns comentários sobre a reforma da PAC, porque esta reforma, tal como desenhada, pode vir a ter importante influencia no processo negociador do Acordo.

A União Européia [apresentando algumas informações], bloco com o qual estamos negociando, é um grande mercado em termos mundiais e é também principal destino das exportações agrícolas brasileiras. Contudo, de uma maneira geral, os produtos com maior valor agregado tendem a ter dificuldades de acesso ao mercado europeu. Ou seja, o sistema agro-processador da UE tem todo o interesse na importação de matérias-primas baratas, pelo menos daquelas não produzida na UE. Portanto, a política de acesso está estruturada, por meio da escalada tarifária, favorecer este acesso. Por exemplo, o cacau tem o acesso facilitado, assim com tantos outros produtos primários que não competem com a produção comunitária, mas o chocolate é protegido. É nesta lógica que o principal produto agrícola de exportação do Brasil para a UE é o farelo de soja, que é usado como insumo na produção de carnes.

Assim, o problema reside no fato de que, embora seja um grande importador de produtos agrícolas, as importações são feitas de forma seletiva, de maneira a não prejudicar a produção agrícola local e a favorecer sua indústria agro-processadora. Via de regra, esta seletividade é feita pela proteção a produtos com maior valor agregado, e sobre os quais se pode ter um maior controle do mercado, via marcas, o que não é possível no caso de commodities.

A tarifa média aplicada à importações de produtos agrícolas na União Européia é de 30%, mas este nível é muito superior para alguns produtos, tais como os lácteos, cuja a tarifa chega a 85%, cereais a 50% e carne a 70%. Outro problema na estrutura tarifária da UE é a adoção da escalada tarifária. Por exemplo, para o farelo de soja, que é um insumo importante para a produção de carnes na Europa, a tarifa é zero, enquanto que para o óleo a tarifa é de 7%, para a cadeia do fumo e de couros o mesmo se verifica. Além disso, a UE concede subsídios às exportações, que é também um tem um importante apoio à sua produção agrícola.

É diante deste cenário que se apresenta esta negociação com a União Européia.

Em termos de números [mostrando as estatísticas no telão], do total dos destinos das exportações agrícolas brasileiras, segundo a classificação da OMC que exclui alguns itens da atividade agrícola tais como pescados e produtos de origem florestal como madeiras e celulose, verifica-se que a UE é o destino de 41% das nossas exportações. Estes números confirmam a importância desse bloco para o comércio exterior brasileiro.

Os Estados Unidos, por sua vez, têm uma estrutura de produção mais competitiva com a nossa, razão pela qual o destino de nossas exportações para aquele mercado é relativamente menos importante.

Quanto à origem das importações brasileiras, estas estão quase que restritas ao MERCOSUL, constituindo-se principalmente de trigo, arroz e lácteos. A UE é a segunda maior fonte das importações brasileiras de produtos agrícolas, sendo composta basicamente por produtos de maior valor agregado, tais como queijos, vinhos e outros produtos regionais.

Outro fator importante para identificar o bloco é o fluxo total de comércio, ou seja, importações mais exportações. Por este critério a UE é o bloco/país com o qual se tem o maior volume de comércio entre os parceiros comerciais. Diante deste dados os representantes europeus tentam desautorizar os argumentos de que seriam protecionistas, afirmando que são grandes compradores de nossos produtos agrícolas. Efetivamente a UE importa muita matéria-prima do MERCOSUL e de outros países em desenvolvimento para atender sua indústria agro-processadora.

Quanto aos principais produtos de nossa pauta de exportação, a União Européia tem um papel importante em sua absorção. As importações européias estão muito concentradas em soja. Este resultado decorre de acordo feito no início da década de 60, entre Estados Unidos e União Européia. Neste entendimento houve a decisão da UE de liberalizar o mercado de oleaginosas e de proteger o mercado de cereais. O interesse europeu naquele momento era o de preservar o mercado de cereais e, em troca, liberalizou o mercado de soja, o que permitiu que houvesse um grande volume de exportações de soja e seus subprodutos para aquele bloco.

A UE é também significativa importadora de outros produtos, tais como carne bovina, suco de laranja, frango, café, etc. Observando-se esta pauta percebe-se que são produtos de baixo valor agregado, em função da estrutura tarifária da União Européia, que, como já mencionado, facilita a entrada de matérias – primas e protege a produção de maior valor agregado de sua agroindústria.

Desde o início das negociações a posição brasileira, e em particular do setor agrícola brasileiro, vem sendo a de que estas negociações teriam que ser abrangentes, ou seja, que nenhum setor ou produto fosse excluído. A posição inicial da União Européia era a de excluir alguns setores, ou pelos menos alguns produtos, particularmente do setor agrícola. Esta proposta não era aceitável por parte do MERCOSUL, já que significava entrar numa negociação com a União Européia deixando de fora justamente produtos em que esta região tinha

vantagens comparativas. Para o MERCOSUL a negociação teria que liberalizar todos os setores, sem exceções.

Também se exigia a aplicação do princípio do equilíbrio, pelo qual os resultados teriam que ser, como um todo, balanceados. Este princípio seria redundante já que s em qualquer negociação em que se entra se espera que os resultados sejam equilibrados. Outro conceito que se pode incluir em negociações é o da existência ou não de colheita antecipada, ou seja, se alguns resultados já entrariam em vigor antes do final das negociações como um todo. Em contraposição a este princípio a tendência seria a de se adotar o “single undertaking”, no qual não haveria antecipação de resultados enquanto a negociação estiver em andamento, e esta só ser considerada concluída quando as diferentes negociações setoriais estivessem concluídas. O princípio é o de que nada está negociado enquanto tudo não estiver negociado, o que facilita definir mais claramente se há equilíbrio na negociação. Só quando se dispõe dos resultados de todas as negociações setoriais se pode ter a noção dos ganhos e das perdas, e portanto se o resultados, em seu conjunto, é vantajoso ou não.

A estrutura da negociação MERCOSUL/ União Européia tem como entidade decisória mais elevada as reuniões ministeriais, na qual se tomam as grandes decisões e se dá orientações às instâncias operacionais. Abaixo da instância Ministerial existem os comitês. Há o Comitê de Negociações Biregionais (CNB) ao qual se subordinam três grupos de trabalho: o de bens, que trata do comércio de bens propriamente dito, das medidas sanitárias e fitossanitárias, das salvaguardas e das regras de origem, temas estes vinculado ao comércio de bens; o de comércio de serviços, propriedade intelectual e investimentos; e o terceiro grupo que trata de compras governamentais, política da concorrência e solução de controvérsias.

Existe ainda a idéia é que se tenha alguns acordos bilaterais. Por exemplo, no caso específico dos temas sanitários e fitossanitários, dada à dificuldade de negociação como bloco, a idéia é criar uma acordo guarda-chuva entre MERCOSUL e União Européia abaixo do qual haveriam negociações bilaterais entre os países do MERCOSUL e a União Européia.. A exigência do acordo guarda-chuva nesta área seria para dar respaldo às negociações bilaterais.

Para o setor de vinhos e espirituosos também há uma proposta específica da União Européia, que contempla o reconhecimento das Indicações Geográficas. Esta proposta não se constitui em novidade já que é incluída em todos os acordos em que a UE participa, como forma de criar jurisprudência e facilitar a introdução deste conceito de particular interesse da UE nos foros multilaterais em que atua.

A União Européia tem liberalizado lentamente alguns setores, mas procura preservar a proteção às suas marcas tradicionais, associando-as à indicações geográficas, e assim o controle sobre o mercado de produtos de alto valor agregado. Para tanto necessita que estes produtos sejam reconhecido como de origem européia.. Daí a importância da inclusão do tema “indicação geográfica” em todas as negociações que a União Européia participa.

Quanto ao local de realização das reuniões do Comitê de Negociações Bilaterais - CNB, foi adotado o critério de alternar entre reuniões no MERCOSUL e na União Européia, sendo que a última reunião do CNB foi realizada na cidade de Assunção, Paraguai, uma vez que na ocasião cabia a este país a Presidência Pro-Tempore do MERCOSUL.

Com base na estrutura e cronograma das negociações expostos acima, as partes tiveram que fazer as suas ofertas na área de bens. Vou tratar com mais detalhes da oferta na área de bens uma vez que os interesses da agricultura estão sendo tratados basicamente nesta área.

A oferta inicial da União Européia cobria 90% das exportações do MERCOSUL para aquele bloco e 60% das exportações agrícolas, sendo, aparentemente, uma proposta bastante expressiva. Assim, nesta primeira oferta deixou de fora 10% do que o MERCOSUL exporta para a União Européia. A oferta previa ainda cinco fases de desgravação: um grupo de produtos seria incluído na fase A e teria desgravação imediata de 100%; outro grupo de produtos na fase B seria desgravado em quatro anos; o grupo de produtos C em 7 anos, o grupo de produtos D em 10 anos e uma outra categoria de produtos E sem data para a desgravação. Esta última categoria entraria nos 10% dos para os quais não havia oferta para na lista da UE.

Um dos problemas dessa oferta é que só contempla a desgravação no componente “ad valorem” da tarifa aplicada ao produto, e a União Européia utiliza muito tarifas específicas, que concedem uma proteção maior que as tarifas “ad valorem”. Estas tarifas específicas são aplicadas principalmente nos produtos mais sensíveis para a UE. Portanto, na oferta da UE não haveria uma desgravação efetiva para aqueles produtos de maior sensibilidade, e de maior interesse do MERCOSUL, sendo este um dos principais problemas da oferta. Assim, esta oferta foi avaliada como muito tímida por causa das categorias de produtos e dos prazos estabelecidos. Para a categoria E não houve oferta, não havendo portanto previsão para a desgravação total dos produtos nela incluídos.

Uma estimativa feita mostra que aproximadamente 28% das importações agrícolas da UE provenientes do MERCOSUL já têm tarifa zero. Portanto, no curto prazo esta não é uma oferta significativa porque a União

Européia, como foi comentado anteriormente, tem uma tarifa média relativamente baixa, visto que os produtos que interessam à agroindústria processadora européia, as matérias-primas, já possuem tarifas baixas. Portanto, o impacto dessa primeira oferta seria pequeno porque grande parte das exportações do MERCOSUL já se beneficiam de tarifa zero.

Outro problema que a oferta apresenta é que sobre grande parte dos produtos do nosso interesse se aplicam tarifas proibitivas e portanto estes produtos não entram nas estatísticas do comércio entre os blocos. Na realidade os europeus fizeram uma proposta sobre o fluxo efetivo de comércio, o que não é muito representativo porque para grande parte do comércio potencial as tarifas são restritivas ao comércio, excluindo na prática estes produtos do cálculo da oferta..

Outra questão é que numa grande parte da oferta apresentada pela UE, esta aceitaria negociar apenas por meio de cotas e este é uma dificuldade porque uma cota que satisfaria o interesse brasileiro teria que ser muito grande. A União Européia está acostumada a negociar com países pequenos, em que a cota equivalente a carga de um navio já resolve o problema daquele país. Contudo, no caso do MERCOSUL, que em conjunto é uma das maiores áreas produtoras agrícolas do mundo, as cotas teria que ser muito grandes para atender minimamente o interesse da região. O volume necessário para atender os interesses do MERCOSUL provavelmente afetaria o funcionamento da PAC pelo volume de produtos que entraria no mercado europeu.

Logo, a UE se dispõe, no caso de alguns produtos sensíveis, em não tratar a abertura do mercado por meio de tarifas, mas com cotas, o que dificilmente poderia atender os interesses do MERCOSUL pelo motivo antes indicado. Negociar com países pequenos do Caribe, com muitos países africanos é uma coisa, pois é fácil conceder uma cota que atenda aos interesses locais, outra coisa é procurar atender numa negociação bilateral os interesses da maior região exportadora de produtos agrícolas do mundo e que é, ademais, extremamente competitiva.

Foram ainda feitas outras propostas específicas. No caso do setor de pesqueiro a UE propôs abrir o mercado de atum, desde que o MERCOSUL abrisse suas águas territoriais para a pesca de barcos europeus. A proposta tem em vista reduzir a elevada ociosidade do setor pesqueiro europeu. Em princípio não haveria interesse do MERCOSUL nesta proposta específica para a pesca.

Da mesma forma, para o setor de vinhos os europeus propuseram o reconhecimento de indicações geográficas. Esta seria um proposta vinculada e condicionante à oferta apresentada para o acesso a mercados.

Por sua vez, o MERCOSUL apresentou em outubro de 2001 a sua primeira proposta. Esta incluía uma série de condicionalidades. A proposta

abarcou apenas 32% das importações do bloco provenientes da União Européia, ou seja, 7319 itens, e uma desgravação não-linear também em 5 fases.

A lista de itens tarifários sem cronograma de desgravação, que seria equivalente aquela categoria E ou Z da União Européia, contemplava, portanto, 68% do total das importações provenientes da União Européia. Por insistência da Argentina, na lista sem cronograma de desgravação foram incluídos mais de 500 itens referentes a lista de produtos agrícolas. Esta é uma contradição e uma das fraquezas da proposta do MERCOSUL que, ao mesmo tempo que exige que a União Européia abra seus mercados agrícolas, retira 500 produtos agrícolas de sua oferta. A mensagem é de que estaríamos preocupados com a competitividade das exportações da União Européia. Ademais, muitos desses 500 itens não incluídos na oferta do MERCOSUL são prioritário para o Brasil, tais como carnes, açúcar, suco de laranja, etc.

Assim, o próprio MERCOSUL não colocou em sua oferta produtos que são altamente competitivos. Qual a razão disto? Foi em decorrência da metodologia de elaboração da oferta adota pelo MERCOSUL. Esta metodologia foi consolidar a oferta individual dos quatro países, adotando-se, para efeito da oferta conjunta, o pior pedido feito nestas listas.. Por exemplo, a Argentina tinha problema com o açúcar, então não colocou este produto em sua lista de oferta. Ao consolidar a lista dentro desta metodologia não constou da oferta final produtos tais como carnes, açúcar, suco de laranja, etc, em função de problemas em alguns do demais países do MERCOSUL.

Em função desta metodologia muitos produtos do interesse brasileiro, embora incluídos na lista de oferta brasileira, não constaram da oferta apresentado pelo MERCOSUL à UE. Este fato permitiu até mesmo ironias por parte dos negociadores europeus, uma vez que nossa oferta não seria compatível com a propalada ambição do MERCOSUL na área agrícola em função da alegada competitividade nestes produtos na região.

Além disso, como já mencionado, a oferta do MERCOSUL apresentava algumas condicionalidades. Esta eram, basicamente que a União Européia não aplicasse preços de entrada aos produtos originários do MERCOSUL, que a UE eliminasse picos tarifários antes mesmo de se iniciar do processo de desgravação propriamente dito, que não aplicasse subsídios e medidas de efeito equivalente às exportações. Condicionava ainda sua oferta à a realização de consultas para evitar deslocamentos de exportações de uma das partes a terceiros mercados. Quanto a esta última condicionalidade, um exemplo : se a União Européia for subsidiar o frango no Oriente Médio, teria que primeiro discutir com o MERCOSUL os eventuais impactos do deslocamento de nossa exportações para aquele mercado decorrentes dos subsídios, e as eventuais compensações.

Outra condicionalidade importante seria a possibilidade de aplicação de medidas compensatórias para neutralizar os efeitos distorcivos decorrentes de medidas de apoio interno e de subsídios às exportações no comércio regional, ou seja, que não se aplicasse a “cláusula de paz” no comércio bilateral liberalizado. O princípio é o de que só se ofereceria tarifas mais baixas nos casos em que os produtos não fossem objeto de subsídios. Este mesmo tipo de condicionalidade está também sendo proposto na ALCA.

Portanto, a primeira oferta do MERCOSUL foi apresentada com esta série de condicionalidades, cujo resultado prático seria o de desestruturar a PAC. O que o MERCOSUL estava propondo era que aceitaria negociar, a partir de sua oferta bastante tímida, desde que os europeus desmontassem sua política agrícola comum.

Num segundo momento, no sentido de dar maior pragmatismo à sua oferta, as condicionalidades foram flexibilizadas por meio de sua aplicação produto a produto. Assim, sua aplicação dependeria da situação específica de cada produto incluído na oferta, estando esta condicionada ao exame de alguns elementos, tais como subsídios concedidos ao mesmo, a existência de produção concorrente no MERCOSUL, entre outras. Neste caso a UE não necessitaria alterar sua política agrícola, mas o MERCOSUL examinaria caso a caso o produto e a oferta apresentada valeria enquanto essas condições fossem cumpridas.

Em suma, neste segundo momento houve esse maior pragmatismo no processo negociador ao se flexibilizar aquelas condicionalidades iniciais que, na prática, seriam muito difíceis de serem cumpridas.

Uma das principais razões para a introdução das condicionalidades é esta aqui (mostrando no telão), os elevados subsídios concedidos pela União Européia à sua agricultura. A oferta do MERCOSUL foi adaptada exatamente para tratar das distorções causadas pela aplicação destas medidas de apoio interno. Neste sentido, o MAPA propôs que os instrumentos de defesa comercial a serem negociados no âmbito do acordo do MERCOSUL contemplassem todos os itens tarifários cobertos pela negociação e que o Acordo não contivesse exceções que limitem sua aplicação a produtos agropecuários, a exemplo da “cláusula de paz” existente no Acordo sobre Agricultura da OMC.

Na prática a oferta do MERCOSUL estaria condicionada à possibilidade de se acionar os instrumentos de defesa comercial para aqueles produtos. Esta é uma das razões da postura conservadora adotada por outras delegações do MERCOSUL, não justificável, uma vez que esta condicionalidade pode atender a preocupação em relação aos subsídios concedidos pela UE. Por meio da adoção desta condicionalidade o problema das importações subsidiadas

poderiam ser contornados, não se justificando a oferta pouco ambiciosa apresentada pelo MERCOSUL.

De qualquer maneira foi esta condicionalidade que deu ao governo brasileiro segurança para fazer uma oferta que contemplou todos os produtos, mesmo aqueles subsidiados.

Sobre a proposta do MERCOSUL, como já mencionado, as ofertas feitas para as categorias A, B e C, a estrutura é basicamente esta indicada no slide, e tiveram como critério de enquadramento o atual nível tarifário em que hoje se encontram na TEC (Tarifa Externa Comum). Este critério também nos causou certas dificuldades. Aplicando-se este critério, os produtos que estão na TEC com tarifa zero entram na primeira categoria com imediata eliminação de tarifa. Produtos com tarifa de 2% na TEC entram na oferta com uma redução de 50% ao final do primeiro ano, zerando a tarifa, ou seja, concedendo 100% de margem de preferência, ao final do oitavo ano. Quanto aos produtos com tarifas entre 4% e 10% a oferta é de redução de 10% no primeiro ano, mais 10% a partir do quarto ano até completar desgravação total ao final do décimo ano.

O critério parte do pressuposto de que os produtos com tarifa mais baixa seriam menos sensíveis; produtos com tarifas mais altas mais sensíveis. Logo se aceleraria o processo de acesso ao mercado do MERCOSUL para os produtos de tarifa mais baixa. Isto, todavia, acabou gerando problema porque o açúcar na TEC está com tarifa por volta de 16%, sendo seu cronograma de desgravação menos ambicioso. Em função deste critério houve reclamações do setor privado brasileiro produtor de açúcar que pretendia uma oferta mais ambiciosa para o produto. Mas isto, como explicado, decorreu da metodologia adotada, de se fazer uma oferta mais ou menos ousada de acordo com o nível tarifário do produto na TEC. Alguns grupos de produtos, assim com na oferta da UE, não foram incluídos em nenhum dos cronograma de desgravação. Assim, foram excluídos da oferta alguns setores, como, por exemplo, o setor químico, e que deve ser negociado juntamente com os demais setores que ficaram de fora das ofertas. Em suma, este é o esquema de desgravação proposto pelo MERCOSUL.

Passada a etapa de se apresentação das ofertas iniciais, hoje estamos numa fase de melhorias de ofertas. Para o MERCOSUL o critério de agregação dos 4 países foi mantido, o que continua prejudicando a ambição na oferta, e portanto os interesses agrícolas brasileiros. . Contudo, neste novo exercício, diante da necessidade de se melhorar as ofertas, os países tiveram que fazer um esforço adicional para que, ao se consolidarem as 4 propostas, houvesse uma significativa melhora na oferta do MERCOSUL. O Brasil neste processo incluiu na oferta todos os produtos cujas exportações anuais brasileiras ultrapassam US\$

5 milhões, adicionando ainda alguns itens específicos que foram detectados com tendo potencial para crescimento de exportação.

Na nova oferta do MERCOSUL, dos 32% do comércio inicialmente cobertos, já se atinge 83% do comércio para os quais se propõe cortes tarifários. Alguns problemas continuaram pelo fato de continuar prevalecendo o critério da pior oferta entre os 4 países e continuar excluindo produtos e setores importantes, como o químico, da negociação. Além disso, existem as condicionalidades impostas, tanto aquelas proposta pela agricultura, já mencionadas, como outras apresentadas na negociação mais geral, e que estão sujeitas a muitas controvérsias: as cláusulas da indústria nascente e de balanço de pagamentos. Nestes casos, o Brasil quer reservar a possibilidade de, se amanhã se instalar uma nova indústria ou que venha a ocorrer problemas de balanço de pagamentos, retirar a oferta feita para algum produto e aumentar sua tarifa. Esta é uma questão muito discutida, mesmo internamento no Brasil, em particular quanto a oportunidade e a conveniência de se ter cláusulas destes tipo.

A necessidade desta melhoria das ofertas decorre de normas da OMC para o reconhecimento do Acordos regionais como área de livre comércio. Este reconhecimento é necessário para que se possa manter tarifas preferenciais no comércio bilateral. As disciplinas da OMC exigem que os acordos regionais, para serem reconhecidos como tal, devem liberalizar uma parcela importante do comércio para não se torne um mero artifício para permitir tratamento discriminatório entre os países. A norma da OMC menciona que a liberalização deve cobrir um valor substancial do comércio. Não se tem um valor específico mas se imagina que seria algo em torno de 85%, e se tem trabalhado com este percentual.

Com a apresentação deste última oferta, já se chega próxima a este valor.

Os problemas que se pode constatar nestes dois pedidos de melhorias de oferta é que o pedido do MERCOSUL contem as já mencionadas condicionalidades e, quanto ao pedido da União Européia, uma certa arrogância na apresentação do pedido, pelo fato de não respeitar a oferta feita pelo MERCOSUL. Os pedidos de melhoria deveriam ser feitos sobre a oferta inicial feita pela contraparte. O MERCOSUL ao fazer seu pedido de melhoria de oferta o fez com base na oferta da União Européia, mantendo a mesma estrutura e tendo os pedidos iniciais como base. Contudo, a UE desconheceu o pedido inicial do MERCOSUL é fez o pedido de melhoria em um formato e em base diferente daquela por nós apresentado. Isto acabou causando um certo constrangimento na delegação do MERCOSUL.

Além disso, a oferta européia desconsiderou as assimetria entre os compromissos que se esperaria numa relação entre União Européia/

MERCOSUL, ou seja, que a oferta européia representasse uma assimetria em favor dos países do MERCOSUL, menos desenvolvidos. Contudo, uma interpretação feita da oferta européia indicava que a proposta final geraria, de fato, um desequilíbrio em favor da União Européia.

Esta posição de superioridade se manifesta inclusive em declaração do Comissário Pascal Lamy, que tem repetidamente declarada, a partir da reforma da PAC, que agora os europeus têm algumas “moedas” no bolso que lhes dá uma grande margem de barganha. Logo, quem quiser negociar com eles que o façam concedendo boas vantagens, porque agora eles têm algo para dar em troca. Trata-se de uma posição que se poderia chamar até mesmo de neocolonialista, ao tratar desta forma países que precisam ampliar mercado para crescer.

Esta foi a tônica da última reunião do CNB. Como a União Européia já definiu a sua reforma, os europeus acreditam que estão em condições de pressionar o MERCOSUL, uma vez que consideram que a partir desta reforma eles têm algo a oferecer na área agrícola.

A conclusão que se pode tirar a esta altura das negociações é que o agronegócio brasileiro tem muito interesse em resultados concretos e, para que se viabilizasse um acordo, nesta nova fase devemos adotar uma postura mais pragmática e abandonar algumas das posições principistas iniciais para que tal acordo seja possível. Aquelas propostas iniciais, de que nós só iríamos negociar se os europeus eliminassem a PAC, os subsídios à exportação e os apoios internos, certamente eram propostas principistas, ainda que coerentes naquele estágio das negociações.

Na medida em que a negociação avança e os interesses vão sendo identificados é que estas propostas de condicionalidades foram sendo ajustadas e flexibilizadas à nova etapa da negociação. Contudo, vamos continuar atuando na OMC, que é o foro multilateral adequado para tratar dos chamados temas horizontais, para que os mesmos sejam adequadamente disciplinados.

A importância dada aos acordos regionais, tanto no âmbito da ALCA quanto com a União Européia, decorre do fato de que alguns setores apostam, dadas as dificuldades de negociação de acesso a mercados no foro multilateral (OMC), que tais dificuldades possam ser contornadas por meio de acordos bilaterais. No entanto, considero que se o Brasil, ou MERCOSUL como um todo, fosse uma região com pequeno potencial exportador, tal como seria, individualmente, o Uruguai ou o Paraguai, para os quais interessa uma lista e um volume muito pequena de produtos, a alternativa de melhoria do acesso a mercado pela via bilateral poderia ser uma solução.

Já no caso da agricultura brasileira, e mesmo da argentina, seria muito difícil por parte da UE a concessão de uma cota que viesse resolver efetivamente

o interesse da produção brasileira. Assim, embora a UE tenha demonstrado o interesse de conceder acesso para alguns produtos sensíveis por meio de quotas, e não por redução de tarifas, é muito pouco provável que o volume destas quotas possa atender os interesses do setor agrícola do MERCOSUL.

Contudo, a posição brasileira vem sendo esta. Reconhecendo as dificuldades de maior avanço no âmbito multilateral, não se deve descartar a possibilidade de se melhorar o acesso no âmbito das negociações regionais, inclusive como forma de pressionar os demais parceiros nas negociações em andamento na OMC. Na medida em que se faz um acordo, seja no âmbito da ALCA, seja com a União Européia, países de outras regiões relutantes ao processo de abertura, podem perder mercados em função dos processos de integração regional, o que os estimularia a avançar nas negociações multilaterais no sentido de reduzir as preferências negociadas.

Percebe-se que essas negociações regionais têm este impacto positivo, ou seja, elas forçam que no âmbito multilateral haja um avanço maior.

Para concluir, farei alguns comentários sobre a reforma da PAC. No documento de revisão de meio período (“Mid-Term Review”), documento elaborado pela Comissão Européia a pedido do Conselho europeu, e preparado com vistas a avaliar o andamento da reforma denominada Agenda 2000, uma das constatações, entre outras, foi a de que os consumidores europeus estariam associando a qualidade dos produtos consumidos não só a fatores inerentes ao mesmo, ou seja, a qualidade não se restringiria às características intrínsecas do produto, mas também às condições ambientais, laborais e de bem estar animal, entre outras, em que ele é produzido.

Contudo, existiria ainda um hiato entre a preferência por qualidade que os consumidores expressam, inclusive em relação às condições de produção, e a maneira como eles se comportam no mercado. Isto é muito interessante, porque a idéia de que a sociedade européia estaria querendo produtos de qualidade, como a Comissão Européia divulga, na verdade não seria de todo correta porque na realidade o consumidor europeu não estaria disposto a pagar mais pelo custo adicional da produção sobestas condições.

Outro ponto importante é que na agenda 2000, adotada em 1999, os consumidores viam claramente as suas preocupações e expectativas refletidas nos objetivos nela acordados. No entanto, eles hoje estariam menos confiantes se instrumentos da atual política estariam atingindo de forma adequada estes objetivos. Isto significa que foi feita uma agenda de reformas, a chamada Agenda 2000, com base nas expectativas da sociedade, e sobretudo dos consumidores, e acreditava-se que estas expectativas estavam de fato nela contidas. Três anos

depois se constata que os instrumentos da atual política não seriam compatíveis com aquelas expectativas.

Devido a esta constatação é que houve a proposta, adotada em julho passado, de uma mudança radical nos instrumentos da política, ou seja, a reforma da Agenda 2000 mantinha os mesmos instrumentos que basearam a reforma de 1992, inclusive o vínculo entre benefícios e produção. A proposta da nova reforma foi a de que este vínculo deveria ser quebrado para se atingir aqueles objetivos e preocupações da sociedade. Ou seja, reconhecia aquilo que os verdes e as ONG's diziam, que a PAC mantinha sua característica "produtivista", que ela só levava em conta a produção e produtividade, e não a qualidade ambiental, a qualidade do produto, do bem-estar animal e uma série de outros fatores que interferem no processo de obtenção da produção agrícola, e que portanto deveria ser mudada.

Assim, a idéia por trás da reforma foi a de que os instrumentos antigos vinculados a preço não atendiam aos objetivos que se buscava, daí a reforma radical agora proposta. Outra justificativa, como já mencionado, seria que os consumidores estariam cada vez mais preocupados com a qualidade e forma como a produção é feita. Contudo, como esta preocupação não se refletia na disposição de pagar mais por esta melhor qualidade, haveria necessidade de se adaptar a forma de conceder os subsídios.

A posição do Brasil tem sido a de que, se um consumidor deseja um produto diferenciado, ele deveria estar disposto a pagar por isso. Por exemplo: se eu quero um frango produzido num espaço maior, ele vai ter um custo maior e eu deveria estar disposto a pagar mais por este produto; se eu quero um produto ambientalmente correto, eu deveria estar disposto a aceitar que isto tem um preço a ser pago.

O comportamento detectado na avaliação contida na revisão de meio período levanta sérias dúvidas sobre se a sociedade europeia, embora desejosa de maior qualidade dos produtos, estaria mesmo disposta a pagar o preço por um produto de melhor qualidade. Nas negociações a posição do Brasil tem sido a de que estas exigências sejam resolvidas por meio de rotulagem, ou seja, não restringir a entrada de um produto que não cumpra certas condições, mas que a rotulagem dê ao consumidor o direito de escolher o produto que deseja, e dê a garantia, caso esteja disposto a pagar por isso, de que estaria adquirindo um produto com as qualidades por ele exigidas.

Estas constatações e reflexões da Comissão Europeia são essenciais para entender o recente processo de reforma, e dos quais se poderia tirar algumas conclusões. Como consequência daquela constatação, conclui-se que a produção

européia teria, pela exigência da sociedade, que ser conduzida de uma outra forma. E esta outra forma de produzir teria que ser aquela implícita na reforma da PAC.

Contudo, o núcleo da reforma são pagamentos desconectados da produção, com algumas exigências (ambientais, de bem estar animal, laborais, etc.), quando toma a decisão de produzir, os chamados compromissos cruzados (“cross compliances”). Se trata simplesmente de transferir receita ao produtor, independente do que ele produz. Uma das dificuldades na aceitação deste tipo de pagamento é a indagação que pode ser feita pelo resto da sociedade. Esta aceitaria que um produtor receba um cheque todo ano, independente de produzir ou não? Esta é uma questão de como preparar a sociedade para aceitar este tipo de transferência de renda. A política tal como desenhada funciona da seguinte maneira: o dono de uma propriedade rural recebe um certo valor com base num período histórico de produção, independente de produzir ou não produzir. A questão é como se “vender” este tipo de política para a sociedade, justificando pagamentos para quem tem alternativa de não produzir. Daí a insistência de se incutir na sociedade européia a idéia de que a agricultura é “multifuncional”, ou seja, ela não produz só mercadorias que vão ao mercado, mas uma série de outros bens que não vão ao mercado, mas precisam ser remuneradas, justificando-se os pagamentos.

Assim, se está justificando o pagamento do produtor não porque ele produz trigo, mas porque ele continua na área rural, portanto mantendo a estrutura social, pelo fato de que ele plantou um jardim e isto atrai turistas ou que ele cuida dos bosques onde a população urbana pode passear nos fins de semana. Isto tudo significa que ele está produzindo bens não transacionáveis.

Logo, a questão da multifuncionalidade teve este efeito de psicologia social, de preparar a sociedade para aceitar este tipo de pagamento, de se pagar pelo simples fato de morar na zona rural uma vez que assim fazendo ele está mantendo uma estrutura social, um patrimônio histórico, ainda que não produzindo um único grão ou produto ou qualquer outro bem que vai ao mercado.

Neste sentido é importante que se preste atenção a esses fatos, pois nós ainda não temos condições de avaliar de forma integral os impactos que esta reforma terá sobre a produção agrícola européia.

Estes comentários sobre a reforma são relevantes para se entender melhor o futuro funcionamento da política agrícola do bloco com o qual estamos negociando. A União Européia está passando por uma reforma radical, tem uma tradição histórica de negociações quase que colonial, que se expressa em sua forma de negociação. Por fim, deve-se considerar que a UE é um bloco que está negociando com o olho no andamento das negociações da ALCA. Este é um elemento importante a ser considerado: a importância do acordo com o

MERCOSUL é que se trata de um bloco que poderia estar fugindo de sua área de influência, que tem a possibilidade de participar de um outro bloco e, portanto, a velocidade imposta pela UE nesta negociação está intimamente ligado ao andamento da ALCA.

Com isto eu concluo.

Obrigado.

SLIDE 1

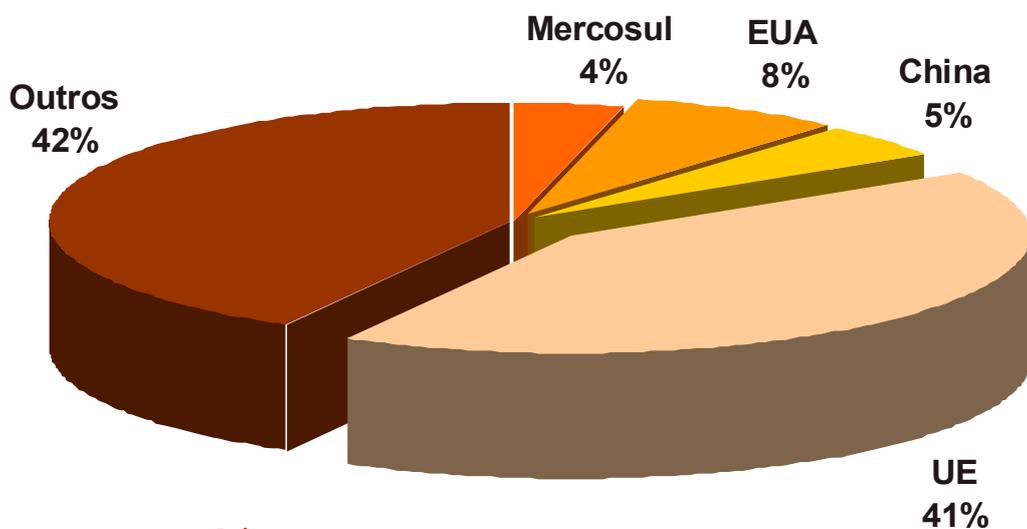
**Acordo de Associação Interregional Mercosul - União
Européia
e a
Reforma da PAC**

Guarujá - SP, 9 de agosto de 2003
Renato Antonio Henz e Eduardo Sampaio Marques

Equipe da SPA/MAPA

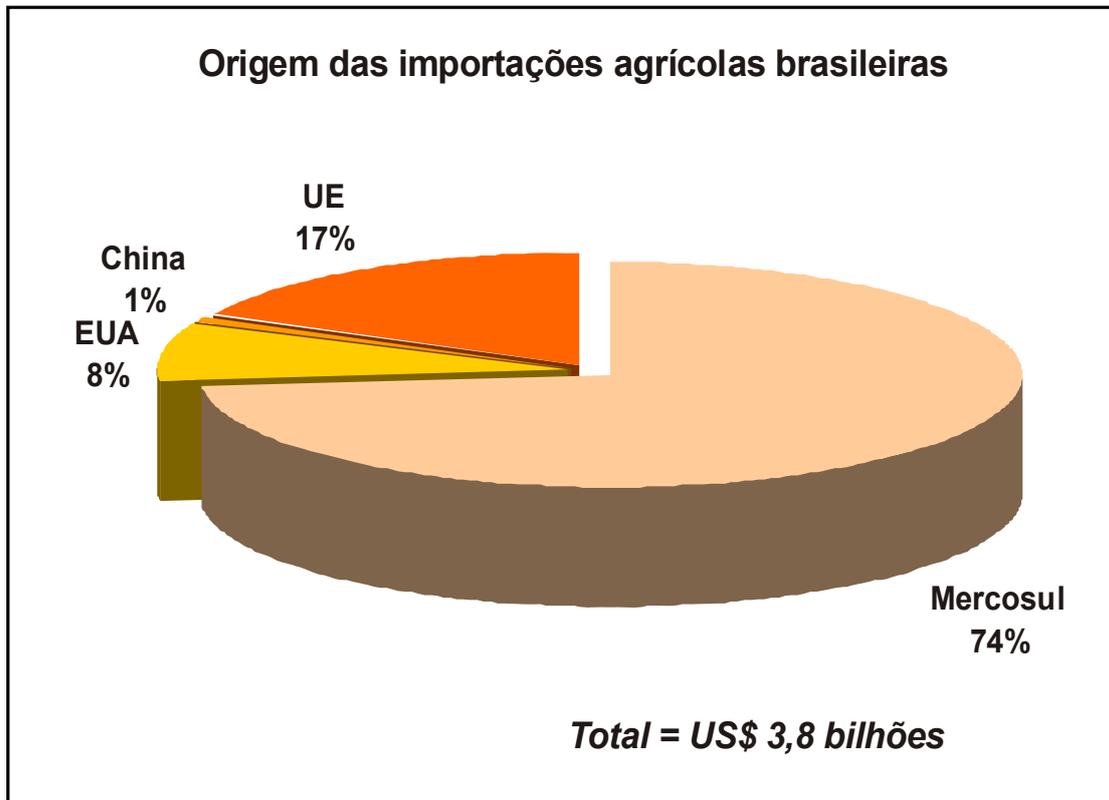
SLIDE 2

- *Grande mercado: US\$ 5,7 bi vs US\$ 25,3 bi*
- *Principal destino das exportações brasileiras de produtos agropecuários, porém:*
- *De maneira geral produtos com maior valor agregado têm maior dificuldade de acesso ao mercado europeu.*
- *Tarifa média para produtos agrícolas aplicada pela UE é - 30%, mas supera em muito este valor para alguns produtos:*
 - *Lácteos 85%, Cereais 50%, Carnes 70%*
- *Escalada tarifária: soja e farelo 0% - óleo 7%
fumo 21% - cigarro 63%
couro wet blue 0% - couro processado 6,5%*
- *Subsídios à exportação, apoio interno.*

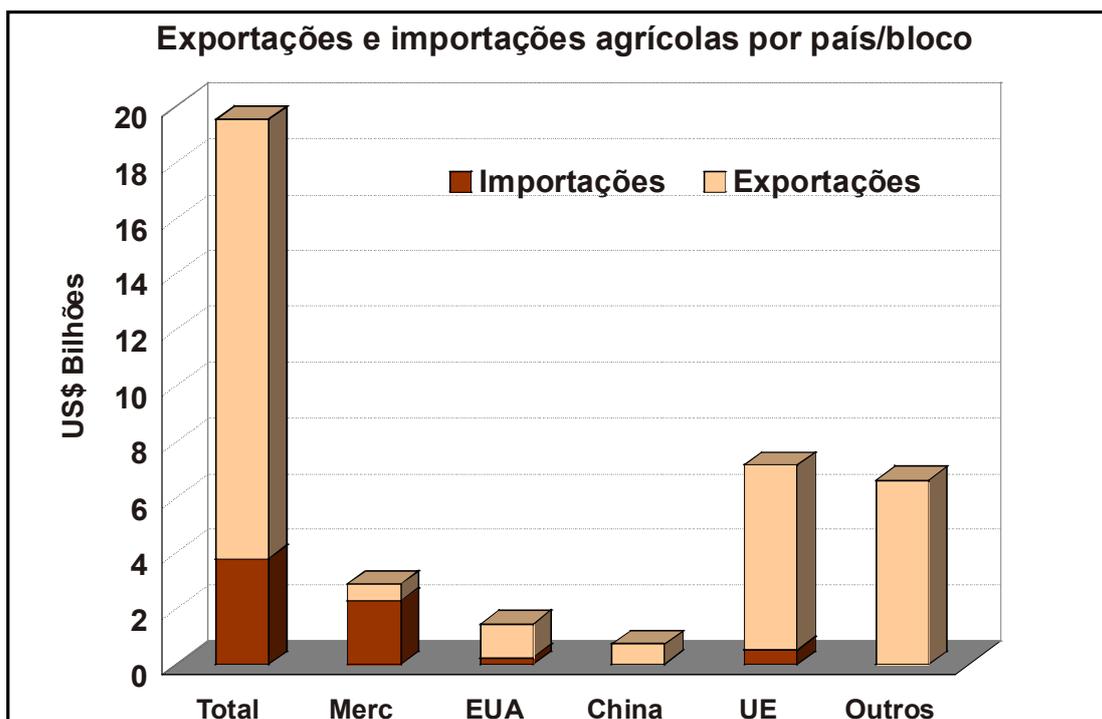
SLIDE 3**Destino das exportações agrícolas brasileiras**

Total = US\$ 15,7 bilhões

SLIDE 4



SLIDE 5



SLIDE 6

Produto	Total	UE	% UE
	US\$ 1000		
Soja	2.648.457	1.603.815	60,6%
Farelo de soja	1.970.493	1.544.859	78,4%
Açúcar	1.857.271	13.515	0,7%
Café	1.325.491	764.333	57,7%
Carne de aves	1.238.061	406.962	32,9%
Suco de laranja	973.165	665.865	68,4%
Fumo e derivados	931.319	340.250	36,5%
Carne bovina	704.158	340.441	48,3%
Óleo de soja	547.657	1.709	0,3%
Carne suína	337.417	11.148	3,3%
Milho	258.097	43.510	16,9%
Café solúvel	203.181	32.325	15,9%
Frutas	200.441	146.812	73,2%
Camarões e lagostas	198.030	60.479	30,5%
Cacau e seus produtos	181.296	20.265	11,2%
Outros produtos	2.169.226	608.897	28,1%
Total	15.743.761	6.605.184	42,0%

SLIDE 7**Princípios das negociações**

- Abrangência (nenhum setor deverá ser excluído);
- Equilíbrio (no sentido de que os resultados deverão ser balanceados); e
- “Single undertaking” (nada está acordado enquanto todo o pacote não esteja negociado).

SLIDE 8**Estrutura das negociações**

- Reuniões Ministeriais
- Comitê de Negociações Birregionais (CNB):
 - GT 1- comércio de bens, SPS, salvaguardas, regras de origem etc.
 - GT 2- comércio de serviços, propriedade intelectual, investimentos.
 - GT 3- compras governamentais, política de concorrência, solução de controvérsias
- Acordos bilaterais:
 - Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

SLIDE 9**Histórico - oferta inicial da EU**

- Junho de 2001
- Inclui 90% das import. do Mercosul (60% das import. agrícolas)
- 5 fases: A - imediata, B - 4 anos, C - 7 anos, D - 10 anos e E
- A proposta prevê uma desgravação apenas de tarifas ad valorem
- Oferta europeia tímida:
 - boa parte dos produtos constantes da lista já entram na União Europeia livre de tarifas;
 - importantes produtos da pauta brasileira não foram contemplados (cereais, arroz, azeite de oliva, lácteos, carnes vermelhas, carne de aves, ovos, fumo, açúcar, frutas e hortaliças processadas) - cotas
- Propostas específicas para o setor de pesca e de vinhos

SLIDE 10**Histórico - oferta inicial do Mercosul**

- Apresentada em Outubro de 2001
- Inclui uma série de Condicionalidades
- Abarca apenas 32% das importações do bloco provenientes da EU, em 7.319 itens tarifários
- A desgravação, não linear, seria feita em 5 fases
- Lista de itens tarifários sem cronograma de desgravação - 5.717 itens (68% do total importado da EU pelo Mercosul)
- Por insistência da Argentina na lista sem cronograma de desgravação foram incluídos mais de 500 itens referentes a produtos agrícolas, muitos dos quais considerados prioritários pelo setor privado brasileiro, como carnes, açúcar e suco de laranja.

SLIDE 11**Condicionalidades**

- Não aplicação de preços de entrada pela UE aos produtos originários do Mercosul.
- Eliminação por parte da UE dos picos tarifários antes do início do processo de desgravação.
- Não aplicação de subsídios à exportação ou medidas de efeito equivalente no comércio recíproco.
- Realização de consultas para evitar o deslocamento das exportações de uma Parte para terceiros mercados por exportações subsidiadas da outra Parte.
- Definição de mecanismos para a aplicação de medidas compensatórias dos efeitos distorcivos das medidas de apoio interno ao comércio birregional.

SLIDE 12**Condicionalidades**

EM BUSCA DE UM MAIOR PRAGMATISMO, O MAPA PROPÕE QUE AS NEGOCIAÇÕES ENVOLVENDO PRODUTOS AGRÍCOLAS DEVEM OCORRER PARA CADA ITEM TARIFÁRIO, ENVOLVENDO:

- ACESSO A MERCADOS – PRAZO E FORMA DE ELIMINAÇÃO DA TARIFA E EVENTUAL CONCESSÃO DE COTA TARIFÁRIA.
- RESTRIÇÕES NÃO TARIFÁRIAS.
- EXIGÊNCIAS SANITÁRIAS PARA ACEDER AO MERCADO EUROPEU – TRANSPARÊNCIA NOS REQUISITOS SANITÁRIOS PARA O PRODUTO EM QUESTÃO.
- COMPROMISSO PARA NÃO PRATICAR SUBSÍDIOS À EXPORTAÇÃO, QUANDO COUBER, OU MECANISMO PARA NEUTRALIZAR OS EFEITOS DESTA PRÁTICA NO COMÉRCIO BIRREGIONAL.

SLIDE 13**Condicionalidades**

PARA TRATAR DAS DISTORÇÕES CAUSADAS PELA APLICAÇÃO DE MEDIDAS DE APOIO INTERNO, O MAPA PROPÕE QUE OS ACORDOS EM MATÉRIA DE DEFESA COMERCIAL A SEREM NEGOCIADOS NO ÂMBITO DO ACORDO MERCOSUL – UE ABRANJAM TODOS OS ITENS TARIFÁRIOS ENVOLVIDOS E QUE NÃO CONTENHAM EXCEÇÕES QUE LIMITEM SUA APLICAÇÃO AOS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS, A EXEMPLO DA “CLÁUSULA DA PAZ” DO ACORDO SOBRE AGRICULTURA DA OMC.

SLIDE 14**Períodos de Desgravação Mercosul (em %)**

TEC	Categoria	Cronograma de desgravação anual (%)										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
%	A	100										
%	B		50							100		
0%	C		10			20	30	50	60	70	90	100
4%	D		10				20	40	50	60	80	100
0%	E		10					20	30	50	70	100
	"Z"	SEM CRONOGRAMA DEFINIDO										

SLIDE 15**Fase atual – pedidos de melhorias das ofertas**

- Critério da agregação dos pedidos dos 4 EP
- Brasil: todos os produtos com exportações anuais superiores a US\$ 5 milhões + itens específicos
- Oferta do Mercosul abrange cerca de 83% do comércio – corte tarifário
- Critério – prevalece a pior
- Problemas:
 - exclui produtos importantes
 - exclui setores importantes
 - condicionalidades (agricultura, indústria nascente, balança de pagamentos)

SLIDE 16

Histórico – melhoria das ofertas

- Fevereiro de 2003
- Consistência com as regras da OMC – o entendimento é de que comércio substancial seja de aproximadamente 85%.
- Oferta do Mercosul abrange cerca de 83% do comércio – corte tarifário
- Critério – prevalece a pior
- Problemas:
 - exclui produtos importantes
 - exclui setores importantes (não agrícolas, tal como químicos)
 - condicionalidades (agricultura, indústria nascente)

SLIDE 17

Fase atual – pedidos de melhoria das ofertas

- Problemas no pedido do Mercosul
- Condiionalidades, indústria nascente, balança de pagamentos ...
- Problemas no pedido da UE
- Desrespeito ao formato do oferta do Mercosul
- Desconsidera assimetria entre compromissos
- Pascal Lamy: “I have some coins in the pocket”.

SLIDE 18**Conclusão sobre o atual estágio da negociação
UE x MERCOSUL**

- Agronegócio quer o acordo
- Nesta nova fase, portanto, deve-se adotar posição mais pragmática e abandonar posicionamentos principistas característicos da primeira fase.

SLIDE 19**Reforma de Política Agrícola Comum - PAC**

SLIDE 20

Objetivos da Reforma da PAC

- Tornar a PAC instrumento para a implantação de um agricultura econômica e socialmente sustentável, ambientalmente amigável e orientada pelo mercado, deixando os produtores com liberdade de produzir o que o mercado deseja.
- Dar ênfase ao desenvolvimento rural (segundo pilar).
- Atender exigências da sociedade quanto à sustentabilidade ambiental, segurança e qualidade dos alimentos e bem estar animal.

A meta é que, no futuro, os subsídios sejam totalmente pagos de forma desconectada da produção (“caixa-verde”)

SLIDE 21

Objetivos da Reforma da PAC

Agenda 2000 X Reforma aprovada.

- “European citizens generally see their concerns and expectations reflected in the objectives agreed in Agenda 2000. Yet they are less confident as to whether current policies meet these objectives fully, especially in the context of emerging new challenges for EU agriculture”

SLIDE 22**Objetivos da Reforma da PAC**

Agenda 2000 X Reforma aprovada.

- “Consumers also increasingly associate quality with factors not inherent in the product, including, in particular, the conditions under which it has been produced. However, there remains a gap between the preference for quality that consumers express and the way they behave in the marketplace”.

SLIDE 23**Principais elementos da Reforma**

Do ponto de vista orçamentário:

- O limite orçamentário previsto até 2013 deve ser respeitado.
- Não haverá acréscimos de recursos no orçamento para a agricultura.
- Mensagem clara para os novos membros.

SLIDE 24

Principais elementos da nova PAC

- A principal novidade da nova PAC é a introdução do “single farm payment – SFP”.
- Trata-se de um pagamento que será feito diretamente ao produtor de forma desvinculada de sua produção, com base na área agrícola.
- Base de referência para este pagamento será o período 2000/2002

SLIDE 25

Principais elementos da nova PAC

- Este pagamento estará condicionado a que o produtor respeite padrões ambientais, de saúde das plantas e dos animais, de inocuidade dos alimentos e do bem-estar dos animais, o chamado “cross-compliance”.
- O produtor que não cumprir com estas exigências poderá perder o direito a receber o pagamento do SFP.

SLIDE 26**Principais elementos da nova PAC**

- O início da implementação deste mecanismo está previsto para 2005.
- Em situações excepcionais, poderá ser postergado para 2007. (novo governo na França ?).
- Base de referência para este pagamento será o período 2000/2002

SLIDE 27**Principais elementos da nova PAC**

- Será criado um sistema de auditoria para avaliar se o produtor está cumprindo com as exigências ambientais.
- Para auxiliar o produtor neste mecanismo da auditoria, será implantado um sistema de assessoria para os produtores: até 2010 será voluntário;
- Em 2010 será feita uma avaliação para se decidir se este sistema passará a ser compulsório.

SLIDE 28

Principais elementos da nova PAC

- Em relação aos produtos lácteos, o SFP somente será implementado a partir do ano 2008, ano em que se prevê a conclusão da reforma do setor.
- Todavia, o Estado Membro que desejar poderá antecipar a implementação do SFP.

SLIDE 29

Principais elementos da nova PAC

- Manutenção dos pagamentos vinculados para evitar eventual abandono da produção:
 - Os Estados Membros poderão manter um vínculo limitado entre subsídio e produção desde que observadas condições específicas e dentro de limites definidos.
 - Para evitar possíveis riscos de redução da produção, os Estados Membros poderão, se julgarem necessário, manter alguma parcela dos pagamentos diretos vinculada à produção:

SLIDE 30**Principais elementos da nova PAC**

- no caso de cereais, esta parcela pode ser de até 25%
- no caso do trigo durum, esta parcela poderá ser de até 40%;
- no caso da carne bovina, esta parcela poderá variar entre 75 e 100%

SLIDE 31**Principais elementos da nova PAC**

Houve a decisão de se rever a política para alguns setores. Esta revisão foi feita par os seguintes setores:

- Produtos lácteos
- Arroz
- Cereais
- Trigo durum
- Ração desidratada (feno); e
- Frutos de casca dura:

SLIDE 32

Principais elementos da nova PAC

Trigo Durum:

- Em zonas tradicionais o pagamento direto será incorporado no SFP;
- Nas demais zonas será eliminado.

SLIDE 33

Principais elementos da nova PAC

Arroz:

- Devido ao EBA (Everything but arms), decidiu-se reduzir o preço de intervenção em 50% e limitar a

SLIDE 34**Principais elementos da nova PAC**

Produtos Lácteos

Manteiga:

- Reduzir o preço de intervenção em 25% e limitar a quantidade de intervenção em 70 mil t em 2004, reduzindo para 30 mil t em 2007;

Leite em pó:

- Reduzir o preço de intervenção em 15%.

SLIDE 35**Principais elementos da nova PAC**

Medidas para estimular o Desenvolvimento Rural :

- “Modulação”: Programas para o fortalecimento do desenvolvimento rural (segundo pilar).
- Mais recursos serão disponibilizados para programas ambientais, de qualidade dos alimentos e de bem estar dos animais.

SLIDE 36

Principais elementos da nova PAC

- Para financiar estes programas, serão reduzidos os pagamentos diretos feitos aos grandes produtores.
- Produtores que recebam pagamentos anuais superiores a 5.000 • sofrerão a seguinte redução:
 - 3% em 2005,
 - 4% em 2006; e
 - 5% (anualmente) de 2007 até 2013.
- Os produtores que recebem pagamentos anuais de até 5.000 • não terão redução.

SLIDE 37

Principais elementos da nova PAC

- Em Setembro de 2003 a, a Comissão irá apresentar proposta para um programa de reforma para os setores de azeite de oliva, tabaco e algodão.
- A reforma para estes produtos deverá também se enquadrar no orçamento existente.
- Será baseada nos objetivos e na abordagem da reforma já anunciada para os demais setores.

SLIDE 38**Conseqüências econômicas da reforma:**

MERCADO COMUNITÁRIO

ELEMENTOS PARA A FORMAÇÃO
DOS PREÇOS NA UE :

- OFERTA (RESTRINGIDA POR TARIFAS E BARREIRAS TÉCNICAS) X DEMANDA (POR PRODUTOS DE QUALIDADE).
- DEIXA DE HAVER INTERVENÇÃO DIRETA NA FORMAÇÃO DOS PREÇOS. MELHORIA ALOCATIVA DOS RECURSOS
- OS PAGAMENTOS DIRETOS (“SINGLE FARM PAYMENTS) - SFP AFETAM A RENDA DOS PRODUTORES, UMA VEZ QUE INDEPENDEM DOS PREÇOS E DA PRODUÇÃO. A ÚNICA CONDIÇÃO É O ‘CROSS -COMPLIANCE”

SLIDE 39**Conseqüências econômicas da reforma**

ELEMENTOS DE PROTEÇÃO À PRODUÇÃO LOCAL. :

- O ACESSO AO MERCADO (TARIFAS E BARREIRAS TÉCNICAS) PASSA A SER O PRINCIPAL INSTRUMENTO DE APOIO À PRODUÇÃO LOCAL E À FORMAÇÃO DOS PREÇOS INTERNOS.
-
- O NÍVEL DAS TARIFAS TAMBÉM PASSA A SER IMPORTANTE NÃO SÓ PARA A POLÍTICA COMERCIAL MAS TAMBÉM PARA A POLÍTICA CLÁSSICA.
- POR MEIO DAS MARGENS DE PREFERÊNCIA PERMITIDAS PELAS TARIFAS ELEVADAS A UNIÃO EUROPÉIA DEVERÁ CONTINUAR NEGOCIANDO, COMO TEM FEITO SEUS INTERESSES POLÍTICOS.
- PERMITE COLOCAR “COINS IN THE POCKET”)

SLIDE 40

Renato Antonio Henz
rhenz@agricultura.gov.br
Fone: (61) 218-2158
225-4497
Fax: (61) 225-3653

MARCELO CALLIARI, chairman:

Obrigado, Renato. Eu acho que sua exposição foi muito importante na medida em que as pessoas têm uma idéia muito vaga do que é a negociação Brasil/ União Européia; é importante passar uma idéia mais concreta.

Nós passaremos agora para os debates e parece que tem alguém inscrito lá no fundo.... Por favor, Prof. ^a Vera Thorstensen.

DEBATES:**VERA THORSTENSEN:**

Primeiro eu gostaria de dar meus parabéns. Foi um belíssimo painel e eu acho que a história que o Pedro Camargo contou é muito importante.

Eu quero dar meu testemunho que em 1990, num daqueles invernos horrorosos de Genebra, uma chuva tremenda, estava lá o Dr. Pedro Camargo passeando solitário pelas ruas de Genebra.... Desde aquela época ele acompanhava as negociações. Acho que a história nos ajuda muito a entender o que está em jogo.

Em 1990, estava para terminar a Rodada do Uruguai, que na verdade só terminou em 1993, e só o setor de agrobusiness aparecia em Genebra: a turma da laranja, do frango, do açúcar, enfim, eu acho que vocês merecem os parabéns. Vocês estão insistindo e estão tendo o merecido apoio !

Bom, gostaria de apontar alguns pontos rápidos sobre o painel de hoje de manhã. Acabou o elogio, vamos às críticas.

Primeiro ponto : qual é o papel da agricultura na negociação atual ? Eu acho que a fama pelo trabalho que vem sendo desenvolvido está subindo a cabeça de vocês da área agrícola. Realmente, sem dúvida nenhuma, a agricultura é o grande ponto da negociação, mas e os outros setores e temas?

Ontem ficou muito claro o problema que o setor de aço, por exemplo, tem. A proteção via tarifa , senhores, está desaparecendo ! Se não houver acordos sobre dumping e subsídios muito bem negociados, não se exportará mais nada !

Outro ponto que eu mencionei várias vezes : se o “zero por zero” passar, os setores de têxtil, de calçados, de eletro–eletrônicos vão enfrentar problemas seríssimos daqui para frente. Logo, tenham calma ! A negociação está em andamento, a agricultura é importante, mas não é o único setor que tem problemas.

Segundo ponto : painéis. Eu sou literalmente a favor, tenho sangue “viking” e quanto mais painéis melhor. Trata-se de um elemento muito importante porque painel assusta. Todas as vezes que um país entra com um pedido de painel, causa um furor do outro lado, e portanto, quando bem fundamentado, eu sou totalmente a favor.

Além disso, prestem atenção: a história da OMC mostra que muitos dos painéis encerrados, mas que não estão sendo obedecidos pelas partes, acabam sendo levados para as negociações das rodadas. Então a negociação é um foro importante para que estes painéis sejam resolvidos.

Aí o problema de entrar com um pedido de painel, senhores da área agrícola, depende muito do momento político que o país está vivendo. A pergunta é se vamos comprar briga naquele momento com os maiores parceiros do mundo ou não. Temos que avaliar também os outros interesses em jogo.

Terceiro ponto: embasamento jurídico. Estuda-se, trabalha-se muito, contrata-se advogados, enfim, está tudo maravilhoso.... Mas aí, Dr. Pedro, só o preto-no-branco não resolve, porque existe sempre o fatos da história da negociação. Quando tudo indica que vamos ganhar, o outro parceiro tira do bolso uma carta que complica todo o processo.

Um exemplo claro é o problema que nós estamos enfrentando: se a cláusula da paz pode ou não sofrer um painel agora. Vamos acompanhar o “ruling” do painel nas próximas semanas. Outro exemplo é o primeiro painel do frango sobre cotas dadas pela CE ao Brasil para compensar subsídios a oleaginosas. Estava escrito explicitamente que as cotas eram do Brasil, de frango e do peru brasileiros!. Mas o que aconteceu ? No final da história foi decidido que a CE tinha razão, e que a compensação estava no contexto da negociação da Rodada Uruguai, e que as cotas teriam que ser multilaterais, ou seja, todos os países que exportavam frango e peru teriam direito à mesma cota. Mas o pior foi a China abocanhar parte

da nossa cota, sem ao menos fazer parte da OMC na ocasião. Quer dizer, nós perdemos porque não estava preto-no-branco como se pensava e que um país não-membro poderia levar parte da cota multilateral. Logo, deve-se ter em mente o que aconteceu no passado e muito cuidado com os painéis.

Quarto ponto : momento econômico. É claro que podemos abrir os painéis que decidirmos. A pergunta é se aquele é o momento político adequado. Será que o país com o qual se está discutindo não vai criar problemas em outros setores ? No momento em que se abre um painel, o país tem que estar preparado para saber que outros setores serão afetados. Este é então o problema da reação. Primeiro a agricultura nas negociações, segundo a reação aos painéis.

Quinto ponto : ponto de ruptura ou quebra da negociação. A agricultura é o ponto de ruptura da negociação ? Eu diria o seguinte: o Grupo de Cairns é ponto de ruptura da negociação, se ele brigar como um todo não tem Rodada. Mas e se o Grupo de Cairns se entender onde fica o Brasil ?

A história é sempre assim, caminha-se em grupo, vai se caminhando até que chega um ponto em que se olha para trás e se percebe que se está sozinho. Este é tipicamente um dos cenários possíveis, especialmente quando se está lidando com parceiros em desenvolvimento. Cada país tem seus interesses, e de repente, os seus parceiros de grupo acabam acertando os interesses deles nas suas costas. Cuidado.

O cerne da questão agora é se a agricultura é ponto de ruptura da negociação. Se o Grupo de Cairns fizer a ruptura não tem rodada, mas será que o Brasil sozinho consegue tal ruptura ? Será que é vantagem para o Brasil dizer que como não conseguiu o que queria, está tudo acabado ?

Senhores, a pressão é brutal e a opção é fazer parte do grupo de negociação ou se retirar da OMC. E aí eu pergunto : o Brasil pode sobreviver sem fazer parte da OMC ? Então é fundamental saber qual é o papel da agricultura na negociação e saber qual é o ponto de ruptura.

Sexto ponto: vocês da área agrícola deixaram claríssimo que sabem o que querem. Não há dúvida nenhuma, brilhantemente vocês sabem o que querem !. A pergunta é: vocês já se reuniram e colocaram no papel o que vocês estão dispostos a pagar dentro da área agrícola ou vocês acham que não vão pagar nada, e os custos vão ser pagos pelos outros setores ?

Eu quero saber o seguinte do Dr. ICONE (Marcos Jank): quantos estudos o senhor já fez para mostrar para a sociedade brasileira e para o governo qual vai ser o custo do Brasil ter que engolir dentro e fora da agricultura pontos que não tem interesse ? São esses estudos que estão faltando. Outros pontos para vocês da agricultura precisam discutir: qual o impacto do Brasil aceitar, por exemplo, a indicação geográfica que a Comunidade tanto quer ? Indicação

geográfica não seria mais só para vinhos, mas para todos os alimentos. A Comunidade está defendendo a extensão para bordados da Ilha da Madeira e tapetes de Arraiolo. Então indicação geográfica é conceito que já saiu dos vinhos e espirituosos, e está sendo extrapolada para outros setores. A questão é saber qual o impacto sobre o comércio da adoção de tal conceito.

Sétimo ponto; a questão da multifuncionalidade. Diz-se que é um absurdo, que se trata de um elemento de proteção, de barreira comercial. A pergunta é : estamos dispostos a pagar ? Até quanto ? E onde ? Onde estão os estudos sobre tal questão ? Então eu quero saber o seguinte: está certo colocar a questão do desenvolvimento rural no anexo 3 ou 4 do documento Harbinson ? Concordamos em introduzir o conceito de “animal welfare” no acordo ? Exigir que as vacas morram “felizes” nos matadouros é bem estar animal ou protecionismo ? Poderá ser usado num painel ? Claro que pode. Novamente a questão é até onde nós estamos dispostos a pagar e isto vocês não responderam.

Finalmente, o último ponto, a famosa cláusula da paz. Observem a história da negociação : a agricultura estava fora do GATT, entrou na Rodada do Uruguai e o preço dessa entrada é claro foi a inclusão da cláusula da paz. Por favor, leiam a história das negociações porque é fundamental para se entender os acordos. Não basta só ler os documentos finais.

A Comunidade aceitou as reduções exigidas para a agricultura, seguindo os três pilares das negociações. O preço foi uma cláusula de que não se utilizasse anti-subsídio contra os produtos que tinham compromissos de redução previstos.

Senhores, é verdade que a cláusula da paz acaba no final deste ano. É uma espada poderosíssima ! Mas a Comunidade está sabendo disso muito bem. Primeiro, vocês não acham que uma nova cláusula da paz vai ser utilizada como instrumento negociador pela Comunidade ? Na verdade, muitos interessados estão apostando que Cancún seja um fracasso, e que até o final do ano nenhum acordo seja fechado, porque aí sim a cláusula da paz pode ser usada contra a CE. Mas Cancún pode trazer surpresas para a cláusula da paz. Prestem atenção !

Obrigada.

MARCELO CALLIARI, chairman:

Eu vou passar a palavra primeiro para o Pedro e depois para o Marcos e o Renato se quiserem comentar algo. Eu só peço que sejam rápidos e concisos em suas respostas.

PEDRO DE CAMARGO NETO, Sociedade Rural Brasileira:

Sobre a questão da importância da agricultura, eu acho bobagem, não acho que seja muito importante não. Eu sou a favor de qualquer acordo de livre-comércio, mesmo que exclua a agricultura, se ele for bom para o Brasil. Deve-se assinar.

Mas infelizmente, ou felizmente, é difícil achar que sem a agricultura nós vamos ganhar em algum lugar. Sem ela é difícil o Brasil ganhar em algum lugar e é por isso que ela tem que estar presente na negociação, até para evitar um desequilíbrio macro-econômico. Se fizermos um acordo pelo qual nós importamos mais do que exportamos isto desequilibraria o país.

Além disso a agricultura tem como patrimônio 170 milhões de consumidores no país e embora não sejamos eminentemente exportadores, nós somos o maior exportador atual de soja do mundo. Não tenho as estatísticas aqui, mas vamos exportar cerca de 30% da nossa produção de soja, cerca de 25% da produção de cana-de-açúcar, cerca de 10% , 15% da produção de carnes, etc.

Isto quer dizer que um acordo de livre-comércio que empobreça nossos consumidores internos seria trágico para a agricultura para a agricultura brasileira. Logo não é verdade sua colocação sobre a importância exagerada que se dá para a agricultura.

Infelizmente nós também temos que lembrar que é a agricultura que está pagando a conta , caso contrário esqueçamos tudo.

Sobre o aspecto político dos painéis, é óbvio que ele existe. Há momentos certos para propor os painéis ? Claro que sim, mas existe um certo exagero brasileiro em achar que painel deve ser o último recurso, que se trata de uma ofensa ou de uma declaração de guerra. Ora, os EUA e o Canadá têm painéis quase todos os dias e são países irmãos.

Aliás, as americanos sabem muito bem que um painel comercial não é uma guerra, utilizam-no sem problemas e se estivessem contra o Brasil em qualquer questão já teriam entrado com um pedido de painel. Então, não se deve ter esta idéia estigmatizada que entrar com um pedido de painel é como declarar uma guerra.

O painel pode até mesmo ser grande e estar simplesmente tratando de uma questão comercial menor. Por exemplo: se você tem interesses num determinado país, por exemplo, se o Brasil entrasse com um painel contra a UE sobre a questão do açúcar, seria um mega painel. Eu aposto que teriam vários europeus achando ótimo porque concordam que a questão é absurda, mas em compensação haveria certamente um lobby bem feito que brecaria as coisas.

Outro exemplo : o painel do algodão contra os Estados Unidos. Trata-se de um painel maior que o do açúcar e há muitos americanos achando ótimo porque é escandaloso que 25000 agricultores americanos recebam US\$ 5 bilhões em subsídios. Só que lá também tem um super lobby no congresso americano. Enfim, em última instância se trata de negócios e nada mais.

Outro ponto interessante que a Vera mencionou é a questão da ruptura. Eu acho que é um grande tema e embora estejamos no terreno do achismo porque ninguém sabe ainda o que vai acontecer em Cancún ou depois, meu feeling é que a Austrália vai abandonar o Brasil de uma hora para outra. Um único telefone do Zoellick é o suficiente para a Austrália nos abandonar.

Neste sentido, se o Brasil acha que enfrentar a União Européia com o apoio dos Estados Unidos e da Austrália, vai dançar. Eles já estão se entendendo ou talvez não- mas foi assim na Rodada do Uruguai- e esta semana a Austrália está fechando um acordo de livre-comércio com os EUA. Felizmente o Brasil se recusou a comparecer na reunião que a UE queria que acontecesse antes de Cancún sobre o acordo MERCOSUL/ UE.

Na verdade, eu acho até que os europeus e os americanos devem ter se reunido e combinado que cada um deles tentaria segurar Brasil e Austrália para não ameaçar os interesses deles em Cancún.

Infelizmente a Austrália foi à reunião e é questão de tempo para que ela nos abandone. Dessa forma, o Brasil tem que ter a percepção de uma outra aliança para saber qual vai ser o ponto de ruptura porque o grande consenso que se tem entre 144 países é o da ruptura. Nenhum país ganha nada pedindo, aliás se o fizer é ignorado. O país ganha saindo e para fazer isto é preciso saber quais os pontos que fazem o país sair, o que é muito mais importante do que saber o que se quer. Por exemplo : se um país X quer fechar 10 pontos numa negociação, ele não pode pedir. Muito pelo contrário, ele deve dizer que com menos de 5 pontos ele sai da negociação. O consenso que funciona é o negativo.

Isto ocorre porque querer, todos os países querem tudo o que lhes interessa, mas quando decidem qual é o ponto de ruptura, o momento de sair da negociação também é muito importante que saibam quem vai ser seu aliado, que muitas vezes podem querer algo que o outro país não quer.

Então se trata de uma questão muito interessante e eu tenho tentado falar sobre ela, mas infelizmente eu ainda não sei a posição do governo brasileiro para tecer maiores considerações.

No que tange à cláusula da paz, não existem painéis prontos infelizmente. Se formos analisar, não é só para o Brasil que é difícil enfrentar a União Européia e os EUA. Trata-se de uma dificuldade que muitos países têm.

O Ministério da Agricultura teve dificuldades para preparar este dois painéis grandes que eu já citei mas não foi em função de sermos um país em desenvolvimento, ou que o MRE fez isto ou aquilo errado. Como eu já disse é uma dificuldade geral.

Por exemplo: no painel do açúcar o Brasil teve um apoio relativamente fácil da Austrália, já quanto ao apoio da Tailândia a situação foi mais demorada, ou melhor demorou muito até que ela assinasse conosco. No painel do algodão o apoio da Austrália não foi obtido porque o painel era contra os Estados Unidos.

Isto significa que não há tantos painéis assim e que a obrigação de liderar um processo deste tipo ou é do Brasil ou não é de ninguém porque nós temos tamanho e peso em agricultura e cacife para falar que não concordamos com isto ou aquilo.

Concluindo, eu acho que o sucesso ou não da Rodada dependerá demais do Brasil. Ou nós temos uma posição muito firme, clara e precisa do que queremos e do que não queremos, do que é ponto de ruptura e do que não é, podemos obter um acordo muito medíocre ou pouco medíocre.

Mas caso não aconteça nada em Cancún e a cláusula de paz permaneça em 2004, eu não sei se o Brasil deve sair da negociação, entrar com painel ou não, mesmo porque não há nada pronto. Entretanto, pode acontecer de alguns países começarem a enxergar certas coisas.

O México, por exemplo tem um problema. O NAFTA esqueceu o subsídio porque os países membros acham que um acordo de livre – comércio não deve tratar de subsídio. Dessa forma os mexicanos entraram com um anti-dumping no caso do arroz e os americanos estão levando a questão para a OMC. Na verdade o México está querendo resolver um problema de subsídio com o anti-dumping e isto está errado, mas de repente eles podem propor um painel de arroz. Aliás, é o mesmo problema que nós temos com o algodão.

Isto significa que de repente uma crise setorial ou um lobby claro que levaria um país a proceder de tal forma. Por fim, eu acho que respondi rapidamente a questão embora se me fosse permitido eu ficaria falando sobre isto mais meia hora.

Obrigado.

MARCOS JANK

Sobre a questão da prioridade agrícola, primeiro eu acho que o Brasil realmente tem que ter esta prioridade e isto está expresso. Eu vi o embaixador

Seixas Correia, chefe da Vera, falar três vezes nos últimos dias que a prioridade do Brasil é 1) agricultura, 2) agricultura e 3) agricultura. Nunca ficou tão claro quanto neste momento que a agricultura tem que dar um avanço.

Na minha opinião, regras são a segunda prioridade do Brasil ou talvez esteja até no mesmo nível, mas a dívida neste momento é com a agricultura. Nossa grande expectativa na OMC, em Cancún e nesta Rodada é corrigir um pouco dos erros históricos e da falta de acordos na área agrícola.

Claro que na ALCA e na UE as conversas são distintas e existem vários outros fatores, mas na OMC neste momento eu vejo a agricultura como algo extremamente central e que o Brasil não deve abrir mão.

A Vera fez uma colocação aqui muito importante que é a questão do convencimento da sociedade, e não só da demanda mas da eventual questão defensiva que possa existir na agricultura e fora dela.

Na agricultura, nós do ICONE, estamos acompanhando muito de perto este assunto e eu acho que o Brasil não tem razão nenhuma para ser defensivo em agricultura, não há nenhum ponto que justifique isto. Por exemplo : indicação geográfica é um elemento de negociação, não sei por quanto vai ser trocado, mas é algo totalmente aceitável. Eu não quero ficar defendendo, em hipótese alguma, o mau uso de marcas de produtos que utilizam o nome conhaque ou champagne. Eu acho que faz todo o sentido.

É preciso haver uma regra nesta área, o Brasil pode também usar denominações nesta área. Por que não fazer o nosso café do cerrado, nosso café do sul de Minas, nossa cachaça de Minas, e tudo mais ? Nós devemos utilizar também os conceitos com o tempo e eu acho que é uma área que nós devemos colocar em negociação e não bloquearmos a negociação.

O mesmo vale para todos os outros temas nos quais nós somos defensivos. Já me disseram que o Brasil tem que preservar a possibilidade de subsidiar a sua pequena agricultura. Eu também acho que este tipo de colocação também não tem o menor cabimento e é proveniente de pessoas que não entendem o funcionamento das caixas.

Hoje o grosso dos nossos programas são de caixa verde que já estão preservados. O Brasil pode usar de minimis, pode fazer uma série de outras coisa que não tem problema nenhum à vista.

Aliás, seria um atentado contra a sociedade se o Brasil quisesse copiar, por exemplo, o modelo da política agrícola européia ou o modelo da política agrícola americana sob a ótica de pretensamente defender o seu pequeno produtor por uma razão muito simples : estes modelos custam caríssimo para o Estado e

para o consumidor, não fazendo sentido passar a conta do subsídio para o consumidor pobres brasileiro.

Então já existe hoje no acordo elementos suficientes para o Brasil ter uma postura 100% ofensiva na negociações da área agrícola; não há nenhuma razão para sermos defensivos.

Nas outras áreas, obviamente sempre vai ter esta conversa de que se a agricultura ganha, perde-se empregos nesta ou naquela área, etc. Eu acho que no Brasil infelizmente esta é uma crítica correta da Vera porque nós reagimos a tudo isto de forma muito emocional. O que precisa ser feito é o que eu vi acontecer nos outros países, ou seja, primeiro tem que existir bons estudos de impacto para sabermos se estamos ou não preparados para uma redução tarifária de 1% ao ano em 15, 20 anos- nós temos que estar preparados para isto. Claro que sempre será possível apresentar listas tardias, regime de exceção, este tipo de coisa, mas nós temos que caminhar nesta linha.

Todavia quem tem que decidir isto não sou eu, é o governo. É o governo que tem que arbitrar e ao fazê-lo ele não pode pensar no ganhador ou no perdedor porque sempre vai haver ganhadores e perdedores. Ele tem que pensar no resultado líquido para a sociedade em termos de aumento de comércio, de investimentos, de empregos, etc.

É justamente aí que se tem que conseguir fazer esse raciocínio de forma mais ampla porque se começarmos a pensar que não se deve fazer a abertura porque 30 mil empregos vão ser perdidos num determinado setor, nunca sairemos do lugar. Às vezes eu vejo o pessoal querendo defender arduamente um setor que é caracterizado por ser montador de peças importadas. Será que faz sentido o Brasil passar 100 anos defendendo um setor que é comprador de uma peça importada que ele só monta no país, e muitas vezes no pior lugar, porque por algum motivo mandaram fazer a fábrica no meio da floresta ?

É o tipo de coisa que precisa ter uma certa racionalidade em algum momento. Outra coisa é a tal mania de proteger a indústria nascente...aquí no Brasil tem algumas indústrias chamadas nascentes que têm este status há 100 anos ! será que se tem mesmo que proteger a indústria nascente ?

Em algum momento nós temos que pensar e começar a investir naqueles setores que podem ser vencedores, porque não dá para fazer um time de basquete campeão investindo eternamente naqueles que são pequenos, ou seja, é preciso parar e investir naqueles que estão dando certo. Vamos acreditar também em vantagens comparativas.

RENATO HENZ:

Com relação ao painel, preto no branco, tirar carta da manga, acho que a função do painel é esta. Mais importante do que ganhar um painel é detectar quais os problemas nos acordos para que na negociação eles possam ser revistos.

O grande objetivo dos painéis é transformar a linguagem dúbia em algo claro, é colocar o preto no branco. A questão não é só ganhar ou perder um painel, mas ganhar em clareza nas regras.

Eu me lembro do caso do painel do frango, em que havia uma relutância em abrir este painel na OMC, nós apoiamos o setor de frango e abrimos o painel. Por que ? No nosso caso, no regulamento do MERCOSUL havia divergências importantes de como interpretar o acordo da OMC.

Foi muito importante o painel neste sentido. Ganhamos 21 pontos, perdemos 7, mas esclarecemos os outros 7. Quer dizer, muitas vezes não é uma questão de ganhar ou perder, mas sim de esclarecer questões sobre as quais pairam dúvidas.

Se partirmos de uma posição de que vamos perder já no começo, e o Brasil tem que perder este complexo, jamais avançaremos em temas importantes.

Com relação à indicação geográfica, eu sou da mesma opinião do Marcos. Nós relutamos porque é um ponto de interesse da União Européia, mas a longo prazo todo mundo pode obter vantagens sobre isso. Exemplo : na Itália passou-se a denominar “champagne” de “proseco”, ou seja, só inicialmente os países detentores das marcas levariam uma certa vantagem.

Então a questão de ficar copiando um produto de terceiro acaba gerando um problema porque o país nunca vai desenvolver produtos originais como a cachaça e o queijo de Minas, por exemplo. Enfim, ter um produto de qualidade que seja reconhecido.

Considero que nós não devemos ter medo do tema indicação geográfica justamente por isso : enquanto não houver uma norma sobre isso vão continuar a produzir produtos de baixa qualidade e prejudicando aquela zona produtora que desenvolveu aquele produto.

Aliás, no médio prazo eu acho que isto pode ser um “tiro no pé” de quem está fazendo este tipo de proposição, uma vez que vai estimular melhoria de qualidade e marcas alternativas em outras regiões.

IVANISE DE MELLO MACIEL, MRE:

Na realidade eu gostaria de parabenizar os palestrantes e fazer um pequeno esclarecimento porque na apresentação do Prof. Marcos ele fez algumas observações sobre os “Três trilhos” e eu queria esclarecer e aproveitar que estão todos aqui debatendo estas questões da ALCA.

Na verdade, historicamente quem tomou a iniciativa de se recusar a negociar alguns dos temas mandatados pela Declaração Ministerial de Buenos Aires de abril de 2001 foi os Estados Unidos, que colocou notas de pé de página nos capítulos se recusando a negociar disciplinas de OMC plus como anti-dumping e subsídios à exportação agrícola .

Então o que o governo brasileiro fez foi simplesmente dar transparência a essa indisposição de algumas delegações no sentido de negociar determinadas regras que tinham impacto direto em acesso a mercados. Ou seja, o governo brasileiro procurou dar transparência a isso de modo mais elevado, pois isso estava em nível de grupo negociador técnico, levando a questão para a reunião de coordenadores e embaixadores do CMC de El Salvador e propondo uma negociação mais ampla e reestruturada.

Propusemos ainda que se levassem para a OMC alguns dos temas mais complexos, não só aqueles mais complexos sobre o ponto de vista do governo americano, mas também aqueles temas mais complexos do ponto de vista dos países em desenvolvimento, tais como os temas da agenda de Singapura, por exemplo: investimentos, compras governamentais, regras intrusivas horizontais sobre serviços e propriedade intelectual.

Tais temas são aqueles sobre os quais os americanos têm propostas extremamente ambiciosas, algumas até um pouco estratosféricas como, por exemplo, proibir a participação de governos do hemisfério na área de telecomunicações, simplesmente proibir.

Quer dizer, não é nem um compromisso de liberalização é uma proibição que é, sob o ponto de vista jurídico, inaceitável.

Logo, o que nós fizemos ? Nós demos transparência a isto fazendo uma proposta de reestruturação. Foi apenas isso.

E no caso do primeiro trilho , que é o “4+1”, nós simplesmente também emulamos a estratégia americana de fazer uma oferta apenas de acesso a mercados de bens e serviços. Os americanos, aliás, dividiram o hemisfério em 4 regiões e fizeram ofertas diferenciadas. Então a nossa intenção era emular esta estratégia de negociação e fazer também ofertas diferenciadas nas 4 regiões geográficas.

Entretanto, o corpo de regras continuaria sendo comum na ALCA multilateral.

Obrigada.

PIETRO ARIBONI

Eu que sou defensor ferrenho da livre iniciativa e do livre comércio, já há 40 anos que eu luto nesta área, continuo preocupado depois desses painéis de ontem e de hoje sobre o fato de que dá a impressão de que o governo estaria apostando todas as fichas para resolver a montante os nossos problemas de comércio internacional, ou seja, através de discussão de tarifas e de acordos bi, tri ou multilaterais esquecendo-se de que à juzante nós temos problemas muito piores.

Nós não estamos preparados ainda para uma competição internacional. Hoje, pelo menos, pela primeira vez ouvi na voz do Renato e do Marcos falando em indicações geográficas, apesar dos erros de associar indicação geográfica com marca.

O fato é que nós estamos entrando em discussão com a UE numa posição tremendamente prejudicial já que nós não temos nada no país, nem sequer um Decreto, para poder transformar aqueles que a EMBRAPA já identificou como 32 produtos na área agrícola que poderiam ser DOC, e não se esqueçam que DOC significa um upgrade mercadológico e não uma questão simplesmente jurídica. Desses 32, não há nada que possa ser feito hoje para poderem ser tutelados.

Nós temos o Decreto 4702 feito no joelho para declarar a cachaça uma denominação de origem . Trata-se de um Decreto totalmente errado, sem base, não reconhecido e ridicularizado no exterior porque se cria uma denominação DOC sem ter um ente de controle, sem especificar as condições organolépticas do produto, de produção e as regiões onde a cana-de-açúcar poderia ser cultivada e colhida como elemento com influências geográficas, que são exigências essenciais da DOC.

Nós estamos entrando portanto entrando em discussão com a UE e eles têm todas condições de exigir que se reconheçam as indicações geográficas deles e não é simplesmente por arrogância.

O Brasil assinou em 1883 a Convenção de Paris, assinou a Convenção de Madri, assinou TRIPS, e em todas elas está dito que os países têm a obrigação de estabelecer condições de tutela e nós não temos nada.

Então nós apenas temos sim queijo tipo parmesão, tipo roquefort, enfim, nós só temos produtos “tipo”, somos “tipistas”. Além disso não temos nem condições de reconhecer que temos produtos belíssimos.

Ademais, eu digo e repito, o nosso problema de escolha de marcas é essencial. Nós fizemos um investimento fabuloso no Vale do Rio São Francisco, temos uma cepa de uvas que é considerada de primeira qualidade e o vinho foi identificado com a marca Boticelli, como se fosse nascido na Itália.

Quer dizer, os nossos empresários não estão preparados para competir internacionalmente. Se não se fizer um esforço paralelo além do que o governo faz e está fazendo muito bem, para que o nosso empresariado esteja preparado até para identificar seus próprios produtos.

O empresário identifica seu produto como se estrangeiro fosse, o que está errado. Temos vinhos com todas as denominações estrangeiras, menos com nomes típicos brasileiros. O Chile, por exemplo, vende seus vinhos porque os identifica com nomes pátrios, tais como Santa Helena, Concha y Toro, etc. Ou seja, o nosso empresariado nem isto está sabendo fazer, não estão preparados para competir internacionalmente.

Logo eu peço pelo amor de Deus, vocês que estão trabalhando nisso e que estão em contato com o governo, que deixem bem claro este tipo de preocupação. Não adianta só trabalhar a montante se à juzante nós temos todas as portas fechadas.

MARCELO CALLIARI chairman:

Obrigado, Pietro. Eu vou passar a palavra aos três porque talvez queiram responder às suas indagações.

MARCOS JANK:

Ivanise, eu acho que sobre esta questão da ALCA e dos “Três trilhos” ainda não há uma formulação completa. Eu acho que o governo tentou reagir à oferta americana.

Entretanto, eu já reajo mais como economista e procuro tentar identificar o que é bom e o que é ruim para o Brasil e sob o meu ponto de vista faz sentido o trilho da OMC. O fato de temas fundamentais da nossa demanda estarem sendo remetidos para a OMC faz sentido também porque se acaba esvaziando temas que são super sensíveis para os americanos.

É muito difícil ter uma ALCA/ OMC plus acontecendo simultaneamente a OMC em todas as áreas. Então esse trilho faz todo o sentido para mim.

Quanto ao trilho “4+1”, ele não faz sentido para mim. Eu não consigo

enxergar como nós poderíamos ter nesse trilho um ganho superior ao que nós teríamos numa integração global de acesso. O Brasil deveria buscar antes de tudo a ALCA cheia em acesso. Por que o que acontece ?

Se abriremos esta possibilidade de bilaterização, e eu concordo que os americanos realmente abriram esta janela, acabamos concordando com ela e partindo para a efetivação dela. Desse modo poderia-se até ter potencialmente 34 versus 34 ofertas bilaterais e isto acaba se transformando numa coisa difícil de ser administrada e com grande potencial de perda porque se rompe com o single undertaking.

Então eu acho que o trilho “4+1” poderia ser um caminho para a construção de uma ALCA ampla em acesso, mas deve ser entendido como caminho. Obviamente se já há um pipocar de acordos pelo hemisfério, nós não podemos deixar de ver a realidade dessa explosão de bilaterais, mas devemos lutar contra ela.

Se nós não fizermos isto, daqui há 15 anos nós iremos sofrer pela falta disso pelo risco que existe dessa enorme bilaterização, que aliás muitos países estão utilizando. O México, por exemplo, neste momento está fechando acordos com qualquer país.

Na minha opinião nós não deveríamos seguir este caminho, nós deveríamos buscar muito mais uma visão mais ampla, até porque nós temos esta sensibilidade em agricultura e em outras áreas que o México não tem. Ou seja, não dá para nós querermos copiar o México : ele tem fronteira com os EUA, abandonou a agricultura de certa forma nas negociações, enfim, nós temos um outra característica que deveria ser explorada.

No meu entender, nós deveríamos tentar construir uma ALCA mais leve, remeter alguns temas para a OMC, mas não uma ALCA cheia de acordos bilaterais.

Sobre a questão que o Pietro mencionou sobre valor adicionado, eu também acho que realmente falta alguma coisa para ser feita nesta área. Mas nós fizemos em commodities e hoje somos um dos melhores países do mundo.

Em valor adicionado de fato ainda falta muita coisa, mas eu não acho que seja uma questão de governo. Acho que é essencialmente um problema do setor privado mesmo. Por exemplo: a Alemanha hoje é o segundo maior país exportador de café do mundo porque compra montes de café brasileiro e reexporta, coisa que nós poderíamos fazer.

Hoje é até possível ver pinga em garrafa de cerveja, com rótulo mal feito, ou seja, tem muita coisa que precisa ser feita primeiro pelo setor privado.

Agora eu continuo a achar que a integração e a liberalização são instrumentos indutores dessas mudanças porque na medida em que se mantém nestes trilhos de integração, obriga-se a criar uma legislação de determinação

de origem mais correta. Se não fizermos nada, vamos continuar sempre deixando para depois.

PEDRO DE CAMARGO NETO:

Eu também acho que indicação geográfica não é problema e eu concordo com o Marcos na colocação de que não se trata de um problema do governo.

O governo é reflexo da sociedade, se esta preocupação não está na sociedade então também não está no governo. Na verdade, o governo pode até se antecipar em algumas coisas, mas a forma como as coisas estão deveria ser uma preocupação do empresariado que, se não está preocupado com a questão, deveria estar.

Na questão da ALCA, eu descordo da estratégia que o atual governo traçou. Eu concordo com o governo no sentido de que se deixar as negociações na mão do Zoellick é anexação e não integração. Os americanos são assim mesmo, querem a anexação, são imperialistas, enfim, é o estilo deles. Os europeus, como o Renato colocou, são mais neocolonialistas, têm sempre um espelho e umas miçangas para oferecer em troca de algo.

Todavia eu descordo que nós, brasileiros, não saibamos negociar nem enfrentar os EUA. Isto é menosprezar a sociedade civil e o negociador como um reflexo disso, de não poder enfrentar.

E eu vejo que quem quer ser líder da América Latina tem que enfrentar não só em foro único mas também na ALCA. Dividir os foros de negociação dividiu a força brasileira para enfrentar o imperialismo norte-americano.

Por fim, eu acho que a estratégia acabou enfraquecendo as negociações de alguns temas, tais como subsídios e anti-dumping. Não que eu imaginasse que os Estados Unidos acabassem com os subsídios de uma hora para outra devido à ALCA, mas há muito o que se fazer e não dá para assinar a ALCA sem equacionar os subsídios, problema este que o México enfrenta hoje.

O Ministério da Agricultura sempre brigou para tratar os subsídios como uma questão de livre-comércio. O atual governo tirou isto da pauta da ALCA para colocar outras coisas e eu acho que o governo deveria fazer um esforço para equalizar os subsídios na ALCA pelo menos minimamente, ou seja, ser light mas dentro da ALCA.

Quanto ao trilho do “4+1” eu acho que 1 é o Brasil. Na minha opinião o Brasil também perdeu a força na negociação. Se a proposta americana era de

4 ofertas, algo até meio inaceitável, era um momento de fazer um enfrentamento, mas dentro da ALCA.

Não sei se seriam 4 ofertas ou se deveríamos ter lutado por uma oferta só, mas eu acho que o Brasil acabou tomando uma decisão antipática e no final acabou facilitando a vida dos EUA.

Os americanos estão com o caminho livre para negociar e fizeram o Brasil sobrar de 1. Um e-mail do Zoellick tira o Uruguai, com a Argentina já fica um pouco mais difícil, mas aos poucos eles começam a desmontar os parceiros.

Ocupa-se a liderança enfrentando, mas o Brasil ao decidir pelo “4+1” decidiu enfrentar fora. Caberia ao Brasil estar dentro do foro da ALCA explicando para os países que não têm a percepção do que é aceitar que em telecomunicações o governo não pode participar, que é um total absurdo, enfim, teríamos que estar dentro para dizer que isto é imperialismo, que não se deveria aceitar, etc.

Efetivamente eu acho que teria muitos países que achariam uma maravilha se o Brasil assumisse este papel de liderar e peitar o império, o que na ALCA só cabe ao Brasil. Obrigado.

