

OMC

Poderá a União Europeia salvar Doha?

Ana Paula Africano

A actual política comercial dos Estados Unidos, assente sobretudo em acordos bilaterais, e a experiência da Europa em termos de integração económica dão à União, pela via do sucesso negocial da ronda de Doha, a possibilidade de liderar o sistema de comércio internacional.

Numa altura em que a União Europeia tem evidenciado tantas dificuldades políticas para se afirmar como actor credível na designada “Nova Ordem Internacional”, não poderá desperdiçar a oportunidade existente de ser líder económico no sistema de comércio mundial, sob pena de defraudar, ainda mais, as suas ambições políticas. Com esse objectivo, terá de assumir uma posição mais activa e construtiva nas negociações que decorrem no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), de modo a garantir um acordo que satisfaça as legítimas expectativas que a grande maioria da população mundial, precisamente a mais pobre, depositou na agenda definida em Doha.

Ao longo dos últimos 50 anos, a Europa foi desenvolvendo, no contexto internacional, uma experiência única de integração económica, conseguindo acumular enormes benefícios ao longo das várias fases de um processo cuja essência foi sempre a da promoção do livre comércio entre os seus membros, ou seja, a promoção da eficiência produtiva como base de toda a prosperidade económica. Paralelamente, a nível externo, a sua integração na economia mundial foi-se desenvolvendo também com base na liberalização gradual e sistemática das relações comerciais por duas vias complementares: a via multilateral, desenvolvida no âmbito das várias rondas e acordos do GATT/OMC, e a via bilateral, em que criou uma complexa teia de acordos preferenciais de comércio.

Actualmente, a União Europeia é um dos três gigantes do comércio mundial, possuindo uma quota de mercado equivalente à dos Estados Unidos e algo superior à do Japão. No âmbito multilateral, e apesar da liderança assumida pelos Estados Unidos, estas três economias têm, ao longo dos anos, influenciado de forma decisiva a arquitectura do sistema de comércio mundial. Neste contexto, é de salientar que só na última ronda negocial, a do Uruguai, foi criada a OMC, uma instituição de direito internacional com

os poderes supranacionais necessários à assunção dos comandos do sistema. Esta foi a resposta encontrada à tão necessária credibilização do sistema junto de um vasto número de países descontentes com algumas fragilidades básicas que o GATT revelava, nomeadamente (a) a ausência de um mecanismo eficaz de resolução de conflitos; (b) a incapacidade de liberalizar o comércio em algumas áreas que, sendo prioritárias e de interesse fundamental para os países menos desenvolvidos, persistem como bastiões do proteccionismo dos países desenvolvidos – os bens agrícolas e os têxteis são os casos mais importantes.

Deste modo, a OMC constituiu-se guardião dos Acordos que formam o quadro legal em que se desenvolve tanto o comércio internacional como a própria política comercial. No entanto, a credibilização do sistema tem sido, no mínimo, controversa pois registam-se sinais verdadeiramente contraditórios a este respeito. Se, por um lado, foi instituído um mecanismo legal de resolução de conflitos que tem actuado com alguma eficácia sendo, portanto, um contributo positivo – mesmo que subsistam algumas dúvidas sobre a sua capacidade de fazer cumprir resoluções que sejam particularmente desfavoráveis às grandes potências – por outro lado, uma das principais missões da OMC é promover a liberalização do comércio mundial pela via da negociação multilateral, o que se tem revelado bastante difícil.

É precisamente nesta área da liberalização multilateral do comércio que se levantam as maiores dúvidas sobre a capacidade da OMC assumir efectivamente os comandos do sistema de comércio mundial, que surgem de duas perspectivas, distintas mas complementares. Uma fundamenta-se nas dificuldades inerentes à “Ronda de Doha”, pois os obstáculos que surgiram na simples definição da agenda negocial já espelhavam o antagonismo das posições negociais envolvidas, particularmente entre países desenvolvidos e menos desenvolvidos. A outra, refere-se ao hipotético desinteresse dos Estados Unidos no método multilateral, desde a criação da OMC, e demonstrado pelo seu enérgico empenho, em alternativa, em negociações regionais e bilaterais.

Esta estratégia americana foi iniciada com a criação da NAFTA, em 1994, mas acentuou-se desde Agosto último, quando o Congresso concedeu uma autorização legal à Administração Bush para concluir acordos comerciais. Além dos acordos já obtidos, com o Chile e Singapura, existem múltiplas iniciativas negociais em curso, com incidências geográficas muito distintas, e das quais destacamos o ambicioso projecto de criar, até 2005, uma área de comércio livre abrangendo todo o continente americano – a Área de

Livre Comércio das Américas. Esta estratégia tem gerado alguma controvérsia porque, além da eventual liberalização que promove, também incorpora alguns riscos económicos e políticos.

Do ponto de vista económico, o bilateralismo cria distorções nos mercados porque, na sua essência, é uma política discriminatória. Também origina um quadro legal muito mais complexo e burocrático e cuja observância está fora do controle da OMC. Por estes motivos, constitui um caminho pouco eficaz na liberalização do comércio mundial. Do ponto de vista político, refere-se que a motivação económica pode ser apenas uma das razões da estratégia regional/bilateral, sendo as motivações políticas as mais determinantes. Nestes casos, os governos utilizam os acordos comerciais para consolidar ou fomentar alianças diplomáticas ou alcançarem outros objectivos geopolíticos. A estratégia bilateral, se adoptada como prática generalizada, incorpora também o risco da divisão do mundo em blocos económicos rivais. Por todas as razões anteriores, a estratégia americana pode, de facto, constituir, pela sua dimensão e eventuais efeitos de imitação, uma “perigosa distração das negociações multilaterais” da OMC.

Neste contexto, a acção da União Europeia é decisiva para o sucesso da Ronda negocial em curso, por sua vez essencial à credibilização de uma instituição indispensável a uma certa “ordem económica internacional”.