



ID: 34820305

02-04-2011

O CONVIDADO

# Quem tem medo da Ronda de Doha?



**EUGÉNIO VIASSA MONTEIRO**  
 Presidente do Instituto de Estudos  
 Asiáticos e professor na AESE

**P**ensar com serenidade sobre os prós e os contras e quantificando os valores envolvidos dá uma visão desapaixonada da realidade sobre a qual negociar. Depois, deve a razão decidir sobre a conveniência da decisão nas situações concretas. Se na negociação só há benefícios para as partes envolvidas, é lógico que cheguem a um acordo rápido, porque não o fazer é estupidez.

A natureza humana tem as suas irracionalidades: querer-se-ia muito mais, quando a alternativa é não ter nada; ou renuncia-se a ganhar para não deixar que outros ganhem. Há também situações de partida subóptimas para uma das

partes e, mesmo com a solução vantajosa para todos, pode essa parte convencer-se de que não é justa e rejeitar.

Os benefícios do comércio mundial mais intenso – retirando as restrições da atitude defensiva dos poderosos – foram alvo de estudos económicos, para não se ficar em “palpites”. Chegou-se à conclusão de que, no mínimo, as vantagens para cada uma das partes serão muito boas.

Os profs. Kym Anderson e Alan Winters calcularam que a Ronda de Doha, bem-sucedida – nas condições que os *experts* propunham, em particular Pascal Lamy, director-geral da OMC – Organização Mundial do Comércio, com redução de subsídios e das barreiras alfandegárias à agricultura –, geraria 113 milhões de milhões de dólares de riqueza durante o século XXI, à custa de 420 mil milhões de dólares de encargos com o encerramento de empresas ineficientes. Daria, pois, um benefício de 269 dólares por um dólar de custo. Uma hipótese menos conservadora multiplicaria por três os ganhos. E mais de

80% dos benefícios seriam para os países mais pobres.

Peter Sutherland, director-geral do GATT, que deu lugar à OMC, lembrava há poucos dias que o mundo se irá arrepender caso a Ronda de Doha não chegue ao seu bom termo; porque, dizia, o acréscimo anual de comércio após Doha será no mínimo de 360 mil milhões de dólares, por si mesmo um fabuloso “estímulo” anual às economias, para enfrentar quaisquer crises.

É caso para pensar: bem-vinda a crise que põe de manifesto as fragilidades criadas por capricho dos poderosos e cimenta a convicção de que todos juntos, os ricos e os pobres, podemos criar estímulos fortes para todos crescerem. Ao comparar os ganhos com os custos associados, todos deveriam pôr-se de acordo para reatar as negociações e firmar acordos possíveis, mesmo sem querer tudo de vez, afirmando princípios para se pôr em prática quanto antes.

No último *round* negocial, de Julho de 2008, a Índia teve uma posição de firmeza, apoiada pelos BRIC, e mais de 100 países, ao ver a inflexibilidade dos EUA em ceder em aspec-

tos importantes do *statu quo*. Segundo a ONG Oxfam, os EUA são um dos maiores detractores, a seguir à UE, dos princípios do livre comércio.

E a ronda ficou adiada. Os países pobres foram acumulando más experiências com as cedências; reduziram as suas tarifas alfandegárias para produtos industriais, mas não tiveram a contrapartida de redução das tarifas para os seus produtos agrícolas. Mais: a redução/eliminação de subsídios à agricultura nos países ricos – que distorcem o mercado pelo excesso subsidiado de produtos agrícolas – não se deu como era justo esperar.

Parte importante da pobreza ficaria eliminada apenas com um desempenho mais empresarial de comprar e vender onde fosse mais económico, uma vez os subsídios e direitos aduaneiros postos no nível justo. Isto é, comprando produtos agrícolas aos pobres, a sua única actividade, logo a seguir vêm eles comprar mais aos ricos: maquinaria, produtos industriais, sistemas de transporte, fertilizantes, sementes melhoradas, etc., produtos de maior valor.