

Mário Ferreira Presser¹

O comércio de produtos manufaturados representa mais de 73% do comércio mundial de mercadorias e cresce sistematicamente a taxas mais altas do que o comércio de produtos agrícolas. Nas negociações em Acesso a Mercados de Bens Não-Agrícolas (conhecidas por sua sigla em inglês, NAMA – *Non-Agricultural Market Access*) da Rodada Doha na Organização Mundial do Comércio (OMC), que envolve basicamente a liberalização do comércio de produtos manufaturados, os países em desenvolvimento têm manifestado duas preocupações estratégicas: garantir maior acesso de seus principais produtos de exportação aos mercados dos países desenvolvidos, já que boa parte da proteção residual nestes países é dirigida contra estes produtos, e aumentar, ou ao menos preservar, o espaço de manobra para perseguir políticas de fomento à industrialização (a questão de *policy space*, levantada na *Unctad XI Conference* (13-18 de Junho de 2004, São Paulo, Brasil).² A Declaração Ministerial de Hong Kong,³ em seus parágrafos sobre NAMA, refletiu uma dinâmica dessas negociações na Rodada que, segundo o relatório do presidente do grupo negociador à Conferência (incluído no Anexo B desta Declaração), ainda continuava distantes do estabelecimento das modalidades.⁴ A Declaração reafirmou elementos para essas negociações que constavam do Anexo B do Acordo-Quadro de 1º de agosto de 2004,⁵ mas também acrescentou algumas importantes novidades.

O Anexo B do Acordo-Quadro de 2004 apenas esboçou os “elementos iniciais” da negociação sobre modalidades em NAMA, reconhecendo o dissenso sobre seus pontos principais. Um dos raros pontos em que houve algum consenso é que uma **fórmula não-linear** seria adotada em acesso a mercados, **com menor reciprocidade** por parte dos países em desenvolvimento e lhes assegurando **tratamento especial e diferenciado**.

As tarifas consolidadas na OMC seriam o ponto de partida das reduções (para o Brasil, 35% para quase todas as posições tarifárias). Quanto ao tratamento especial e diferenciado, os períodos de implementação das reduções nas tarifas das importações seriam mais longos para os países em desenvolvimento e seriam oferecidos dois tipos de flexibilidade na aplicação da fórmula. Primeira, os cortes poderiam se limitar à metade dos valores determinados pela sua aplicação para certo percentual das linhas tarifárias (10% colocado entre colchetes, significando ausência de consenso sobre este valor), desde que o valor agregado das importações dessas linhas não superasse um determinado percentual das importações totais (novamente, 10% entre colchetes). Segunda, os cortes não seriam aplicados ou

¹ Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas – Unicamp.

² Para uma discussão sobre o conceito e formas de aumentar *policy space* na OMC, ver: Hamwey (2005.).

³ Ver a Declaração Ministerial de Hong Kong, disponível em: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm.

⁴ **Modalidades** denominam – em linguagem detalhada e números, quando apropriado – os objetivos, as metas e as técnicas utilizadas nas negociações de acesso aos mercados na OMC.

⁵ Para uma análise do Acordo-Quadro de 2004, ver Presser (2004).

ainda as tarifas poderiam permanecer não consolidadas para 5% (entre colchetes) das linhas tarifárias, desde que o valor agregado das importações dessas linhas não superasse 5% (entre colchetes) das importações totais do país em questão.

Outros elementos do Anexo B estabeleciam que as negociações tivessem como objetivo reduzir ou eliminar as tarifas em produtos exportados por países em desenvolvimento, incluindo picos tarifários, escalada tarifária e barreiras não-tarifárias. As liberalizações autônomas dos países em desenvolvimento, efetuadas desde a consolidação das suas tarifas na Rodada Uruguai, receberiam créditos nas atuais negociações. Continuariam na pauta as negociações setoriais, com vista à harmonização ou eliminação das tarifas em setores com elevado dinamismo no comércio internacional, nos quais os interesses do Brasil em geral são defensivos. Os Países Menos Avançados (PMAs) não realizariam concessões em acesso a mercados,⁶ mas teriam de consolidar substancialmente suas posições tarifárias junto à OMC, significando na prática uma maior disciplina sobre suas políticas comerciais, já que não poderiam elevar as tarifas acima dos valores consolidados. A identificação de barreiras não-tarifárias, tarefa que exige intenso trabalho técnico, seria intensificada com vistas sua redução ou eliminação. Prometiam-se “estudos apropriados” sobre os efeitos da liberalização e medidas para desenvolver capacitações para negociar e exportar nos países em desenvolvimento, como elementos futuros das modalidades. Finalmente, reconhecia-se que a liberalização reduziria as preferências comerciais recebidas por certos países em desenvolvimento e que este problema deveria receber consideração adequada nas negociações.

Na Declaração de Hong Kong, a primeira novidade foi a redação de um parágrafo específico – parágrafo 24 – determinando que deva haver um **nível comparável de ambição** nas negociações em agricultura e NAMA: “Reconhecemos que é importante avançar nos objetivos de desenvolvimento desta Rodada por meio de maior acesso a mercados tanto em Agricultura como em NAMA para países em desenvolvimento. Para este fim, instruímos nossos negociadores para assegurar que haja um nível comparável de ambição em acesso a mercados para Agricultura e NAMA. Esta ambição deve ser atingida de maneira equilibrada e proporcional, consistente com o princípio do tratamento diferenciado”. Justamente o que seja “um nível comparável de ambição” e seus condicionantes acima mencionados é o que se encontra em disputa em Genebra.

O paralelismo entre as negociações em Agricultura e NAMA ficou sacramentado com o estabelecimento na Declaração da mesma data – 30 de abril de 2006 – para um possível acordo sobre as modalidades nos dois temas.

A segunda novidade foi o anúncio de uma **fórmula suíça**, com coeficientes diferenciados para países desenvolvidos e em desenvolvimento, para calcular os cortes das tarifas nas negociações em NAMA.

Por fórmula suíça, denomina-se aquela que harmoniza a estrutura tarifária, isto é, reduz a distância entre picos tarifários e tarifas mais baixas, segundo o modelo geral:

⁶ Existem 49 países em desenvolvimento classificados como PMAs pela Organização das Nações Unidas (ONU).

$$t_1 = (a \times t_0)/(a + t_0),$$

onde t_0 é o valor inicial de cada posição tarifária, a é um coeficiente que representa o valor máximo das tarifas finais e T_1 é a tarifa a ser consolidada depois da aplicação da fórmula nesta posição tarifária. Por exemplo, se o valor de a é 15, nenhuma tarifa final poderá ser maior do que 15%. Quanto menor o coeficiente, maior a redução das tarifas consolidadas.

A escolha de uma fórmula suíça tem dois importantes efeitos sobre as possibilidades das políticas comerciais que devem ser destacados: primeiro, se os coeficientes forem únicos para todos os países em desenvolvimento, haverá maior harmonização entre as estruturas tarifárias destes países; segundo, mesmo com coeficientes individualizados para cada país em desenvolvimento, haverá maior harmonização na estrutura tarifária dentro de cada país. Vale dizer, nos dois casos uma política comercial com maior seletividade, favorecendo setores julgados “estratégicos”, tem seu espaço reduzido, contrariando um dos objetivos dos países em desenvolvimento nessas negociações.

Impõe-se a conclusão de que a adoção de uma fórmula suíça é, em princípio, uma vitória dos defensores do livre-comércio e dos interesses ofensivos dos membros da *Quad*⁷ sobre os defensores do comércio administrado e de maior *policy space* para os países em desenvolvimento na Rodada Doha. Essa vitória é ainda mais significativa se for considerado o fato de que não houve nenhuma concessão ou compromisso dos países desenvolvidos aos países em desenvolvimento em NAMA, além daqueles constantes no Anexo B de 2004.

Nesse sentido, confirma-se a sensação partilhada por muitos analistas de que a Rodada Doha objetiva sobretudo uma substancial liberalização de todos os mercados, que promoveria os prometidos ganhos em termos de desenvolvimento. Os membros da *Quad* não se cansam de reafirmar as vantagens para os países em desenvolvimento da liberalização unilateral do comércio e dos investimentos diretos, questionando o conceito e a própria necessidade de maior *policy space*. As questões próprias do desenvolvimento têm sido pouco mais do que um instrumento conveniente de retórica e marketing da *Quad* nas declarações ministeriais da OMC. A implementação dos compromissos constantes nessas declarações tem sido lenta, árdua e sujeita a grande desapontamentos, como se mostra a seguir. Em consequência da pouca flexibilidade da *Quad* nas negociações da Rodada, registrou-se em Hong Kong, pela primeira vez na história das reuniões ministeriais da OMC, uma reunião e uma proposta conjunta ao plenário de todos os grupos negociadores representando os países em desenvolvimento, reafirmando que seus interesses e necessidades devem estar no centro das atenções da Rodada Doha.⁸

A terceira novidade foi o avanço nas negociações sobre os parágrafos 45 do Anexo A e 19 do Anexo B de do Acordo-Quadro de 2004 em Hong Kong. Esses parágrafos estabeleciam que as exportações dos PMAs tivessem, em determinada data, acesso livre de tarifas e quotas aos mercados dos países desenvolvidos, bem como aos dos países em desenvolvimento que decidissem acompanhá-los nessa concessão, como parte do tratamento especial e diferenciado. Esta data foi fixada em 2008 ou

⁷ *Quad* é a denominação do agrupamento que reúne nas negociações na OMC os mais poderosos e influentes países desenvolvidos: os EUA, a União Européia, o Japão e o Canadá.

⁸ Ver: *G-110 Proposal*. Disponível em: www.tradeobservatory.org.

no início da implementação da Rodada Doha. Porém, Estados Unidos e Japão vetaram a liberalização plena e o texto ofereceu esta liberalização para 97% das linhas tarifárias dos países desenvolvidos. Como as exportações dos PMAs são concentradas em poucos produtos, o acesso aos mercados de produtos “sensíveis” nos quais há maior competitividade dos PMAs (notoriamente, têxteis e vestuário para os EUA e arroz para o Japão) continuará sujeito a discriminações. Note-se que a União Européia já oferece acesso livre aos PMAs com sua iniciativa *Everything But Arms* desde fevereiro de 2001.⁹ Segundo a OXFAM (<http://www.oxfam.org.uk>), as exceções para 3% das linhas tarifárias praticamente anulam o valor econômico da concessão, ilustrando as enormes dificuldades que os temas do desenvolvimento enfrentam na Rodada Doha (OXFAM, 2005).

Como os Estados Unidos e a União Européia, os membros com maior poder de barganha na OMC, analisam o texto sobre NAMA constante da Declaração de Hong Kong?

Os Estados Unidos gabam-se ser uma das economias mais abertas do mundo, com tarifas médias consolidadas sobre produtos industriais de 3,2% (USTR, 2005). Assim sendo, o objetivo estratégico dos EUA na Rodada Doha é “nivelar o campo de jogo para os negócios americanos”, que significa, na prática, reduzir tarifas consolidadas nos países em desenvolvimento. Neste sentido, os Estados Unidos propuseram em NAMA um coeficiente extremamente ambicioso na fórmula suíça para os países em desenvolvimento ($a = 8$) na implementação da Rodada e tarifa zero em 2015 (USTR, 2002). Dada as dificuldades de aceitação desta proposta, dão importância crucial às negociações setoriais, previstas no Anexo B de 2004, em indústrias onde os interesses globais de empresas americanas são proeminentes. Essas negociações, das quais participam apenas países-membros interessados, estão se dando numa gama de produtos: bicicletas, produtos da química, equipamento elétrico e eletrônico, pescados, calçados, produtos florestais, jóias e pedras preciosas, produtos da farmacêutica, equipamentos médicos, matérias-primas, produtos esportivos, automobilística (inclusive partes e peças), têxteis e vestuário.¹⁰

Desde o início da rodada Doha, a União Européia, que possui tarifas médias em torno de 4% em bens industriais, mas é reduto de forte protecionismo tarifário e não-tarifário na agricultura, tem insistido que suas ofertas em bens agrícolas estarão ligadas às ambições dos demais em NAMA, Serviços, Regras e os chamados “temas de Cingapura”, dos quais só permaneceu na pauta de negociações a Facilitação do Comércio depois de Cancun. Às vésperas de Hong Kong, pressionada a melhorar sua oferta em Agricultura por todos os demais membros do grupo informal que liderava essas negociações (*Five Interested Parties* – Austrália, Brasil, Estados Unidos, Índia e União Européia) e sem condições internas de atender essa demanda, a União Européia endureceu os termos. Passou a condicionar qualquer nova oferta em Agricultura a concessões reais dos demais, em especial dos países em desenvolvimento, em áreas onde possui fortes interesses ofensivos: NAMA, Serviços, *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS) e Regras, onde se encontram questões

⁹ Disponível em: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/eba/index_en.htm.

¹⁰ Numa embaraçosa reviravolta, a *American Manufacturing Trade Action Coalition* (AMTAC), entidade que congrega muitos produtores das cadeias de têxteis e vestuários, está exigindo que qualquer acordo nesses setores seja **menos ambicioso** do que o acordo geral em NAMA, argumentando que são “muito críticos e muito sensíveis” para serem incluídos nas regras gerais. Rob Portman, o negociador-chefe dos Estados Unidos, imediatamente começou a sugerir aumentar “a previsibilidade e a certeza” do acesso nesses setores como componente das negociações. Ver, Home Textiles Today (2006).

diversas que dizem respeito ao seu objetivo estratégico declarado de que uma nova Rodada de liberalização comercial na OMC deveria ser acompanhada de novas regras em diversas áreas, para facilitar o comércio e os investimentos, e operacionalizar o compromisso com o desenvolvimento sustentável.

Especificamente em NAMA, a União Européia propôs um “mecanismo de compressão” nos corte tarifários para reduzir as tarifas mais elevadas, os picos tarifários e o escalonamento das tarifas, oferecendo em troca reduções mais agressivas de tarifas em têxteis, vestuário e calçados por todos os membros da OMC (este seria o conteúdo de desenvolvimento e tratamento especial e diferenciado da proposta).¹¹ Nessa proposta, as tarifas máximas consolidadas dos países em desenvolvimento cairiam para 15%.

Note-se que com a eleição do ex-negociador-chefe da União Européia, Pascal Lamy, para ser o novo Diretor-Geral da OMC, a tese de uma nova “grande barganha” multilateral que envolva alguma compensação à liberalização em Agricultura ganhou força redobrada entre os membros da *Quad*. Desde sua posse em setembro, Lamy tem explicitado candidamente os termos dessa nova “grande barganha” multilateral que julga possível e desejável na Rodada Doha: os EUA e a União Européia melhorariam suas ofertas na Agricultura e os países em desenvolvimento (exceto os Países Menos Avançados) abririam substancialmente seus mercados em Agricultura, Produtos Não-Agrícolas (NAMA) e Serviços.¹²

A intransigência européia e a pressão de Lamy surtiram efeito em Hong Kong: os parágrafos da Declaração sobre NAMA e Serviços, especialmente suas conexões com Agricultura nas negociações ora em curso, avançaram os termos da “grande barganha”. Em janeiro de 2006, numa reunião informal dos principais negociadores da Rodada Doha em Davos, Suíça, consolidou-se o novo enfoque nas negociações, no qual “todos os temas devem se mover em concerto”,¹³ sacramentando o processo da “grande barganha”. Pelo novo enfoque, os países em desenvolvimento, especialmente os “emergentes” que ainda têm considerável protecionismo tarifário residual, como Argentina, Brasil, China e Índia, teriam que anunciar suas concessões em NAMA e Serviços para avançar nas negociações em Agricultura.¹⁴

Confirmando essa nova postura negociadora, muito mais agressiva em NAMA e Serviços, em janeiro de 2006, Peter Mandelson, negociador-chefe da União Européia, afirmou que um coeficiente *a* de 15 na fórmula suíça simples (este é o coeficiente mínimo até agora citado como passível de consenso nas negociações para países em desenvolvimento) e exceções de 10% nas linhas tarifárias nas

¹¹ Ver documentos da OMC: TN/MA/W/11/Add.1, 13 December 2002, e TN/MA/W/11/Add.2, 1 April 2003. Disponíveis em: www.wto.org.

¹² Ver: Presser (2005).

¹³ Ver as inúmeras declarações de Pascal Lamy neste sentido, depois da Ministerial de Hong Kong, em http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl_e.htm.

¹⁴ Em declarações veiculadas pela imprensa nos últimos sessenta dias, o comissário de comércio da União Européia, Peter Mandelson, tem afirmado que só haverá acordo na Rodada Doha se os países emergentes oferecerem redução **efetiva** das tarifas de importação (leia-se, das tarifas **aplicadas**, não as consolidadas junto à OMC) de setores industriais inteiros, incluindo veículos, autopeças, produtos de informática, siderúrgicos e calçados.

flexibilidades, fornecidas a esses países pelo Anexo B do Acordo-Quadro de 2004, não dariam acesso suficiente aos mercados de Brasil e Índia, sendo, portanto, insuficientes (*paper cuts*, na linguagem de Mandelson) (EU Trade... 2006).

A ofensiva da *Quad* passou também pela oportuna inclusão do Japão – país com interesses muito ofensivos em NAMA e Serviços – no seletivo grupo de países encarregados de avançar as negociações (com isto, a *Five Interested Parties* tornaram-se seis na negociação-chave anunciada para março em Paris). A reação dos países em desenvolvimento tem sido tentar preservar as flexibilidades e fazer cumprir as promessas até agora realizadas. O Brasil juntou-se em fevereiro a um grupo de países em desenvolvimento com preocupações e interesses semelhantes em NAMA (África do Sul, Argentina, Egito, Índia, Indonésia, Namíbia, Filipinas, Tunísia e Venezuela).¹⁵ Esse grupo defende três princípios nas negociações sobre NAMA:

1. Os países em desenvolvimento necessitam flexibilidade para assegurar suficiente espaço para os imperativos de políticas de desenvolvimento industrial para diversificar suas exportações e aumentar sua integração no sistema de comércio global;
2. O resultado das negociações deve ser justo e equilibrado em NAMA, entre NAMA e Agricultura, e entre NAMA e as demais áreas em negociação; e
3. O reconhecimento que há preocupações específicas sobre o desenvolvimento desses países que devem ser respeitadas nas modalidades.

O grupo chama a atenção para dois itens nas negociações de NAMA onde têm propostas. Primeiro, a fórmula suíça com coeficientes diferenciados, não só entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, mas entre os próprios países em desenvolvimento. Segundo, as flexibilidades que devem ser outorgadas aos países em desenvolvimento, tanto pelo parágrafo 8 do Anexo B do Acordo-Quadro de 2004, como pelos compromissos de menor reciprocidade e tratamento especial e diferenciado, reafirmados na Declaração de Hong Kong.

Quanto à fórmula suíça, Argentina, Brasil e Índia apresentaram em abril de 2005 uma variante desta que parte dos compromissos tarifários originais de cada membro da OMC em NAMA.¹⁶ Logo, leva em conta as preferências nacionais, expressas nesses compromissos, quanto ao papel que as tarifas devem jogar nas políticas de desenvolvimento industrial, um tema sobre o qual há profunda discordância na academia. A variante é:

$$t_1 = (B \times t_a \times t_0) / (B \times t_a + t_0),$$

onde, t_1 é a tarifa final a ser consolidada para cada posição tarifária, t_0 é a tarifa atual consolidada, t_a é a média das tarifas atuais consolidadas, B é um coeficiente a ser negociado, que refletiria as ambições negociadas em outras áreas.

Aplicando-se esta fórmula, Brasil e Índia, por exemplo, que têm t_a entre 30 e 35, teriam uma maior harmonização de suas tarifas dentro dos seus territórios nacionais, mas continuariam a deter

¹⁵ *Statement by the NAMA group of developing countries to the NAMA Session*. 2nd Feb., 2006. Disponível em: www.tradeobservatory.org.

¹⁶ Ver, *TN/MA/W/54*, 15 Apr. 2005. Disponível em: www.wto.org.

uma estrutura tarifária bem diversa da do Chile, por exemplo, que consolidou uma tarifa única relativamente baixa na OMC. Essa fórmula encontra enorme resistência de aceitação pela *Quad*, que justamente tenciona ganhar acesso aos mercados dos grandes países emergentes nesta Rodada.

Quanto às flexibilidades, esses países defendem que tanto a fórmula, como o número de linhas tarifárias (10%, no mínimo) que serão isentas dos cortes plenos, devem incorporar os compromissos de menor reciprocidade e tratamento especial e diferenciado aos países em desenvolvimento, reafirmados na Declaração de Hong Kong. A *Quad* tem manifestado sua interpretação que uma fórmula menos ambiciosa (que, para a *Quad*, seria uma fórmula suíça simples com coeficiente *a* superior a 10) deve automaticamente reduzir o número de linhas tarifárias isentas dos cortes plenos.

Note-se que nas negociações em NAMA, as questões cruciais da escolha dos coeficientes na fórmula suíça, da menor reciprocidade por parte dos países em desenvolvimento e do seu tratamento especial e diferenciado estão longe de obter qualquer consenso. As posições negociadoras da *Quad* são cristalinas. O coeficiente da fórmula suíça deveria ser baixo o suficiente para reduzir as tarifas médias aplicadas. A menor reciprocidade estaria automaticamente contemplada, porque os países em desenvolvimento ainda permaneceriam com uma estrutura de proteção tarifária mais alta do que aquela dos países desenvolvidos no período de implementação. Note-se que a *Quad* pretende tarifas médias de um dígito e picos tarifários não superiores a 15% para os países em desenvolvimento. Quanto ao tratamento especial e diferenciado, seria privilégio do PMAs.

Cabe lembrar que existem, além do protecionismo tarifário residual, relevantes barreiras à entrada nos mercados de países desenvolvidos expressas em medidas técnicas, sanitárias, fitossanitárias, ambientais, investigações *antidumping* e outras medidas legalizadas pelos acordos da OMC, em regra dirigidas às exportações dos países em desenvolvimento. Os países em desenvolvimento são *standard-takers* no comércio internacional e esta é uma assimetria estrutural que permanecerá no sistema de comércio por um longo tempo, favorecendo os interesses comerciais dos países desenvolvidos. Os países em desenvolvimento só dispõem da maior proteção tarifária para equilibrar essa assimetria.

A *United Nation Conference on Trade and Development* (Unctad) finalizou um estudo sobre cenários da liberalização em NAMA, com simulações utilizando modelos de equilíbrio geral computável, suplementado por estudos de caso de vários países (UNCTAD, 2005a). A principal conclusão é que um acordo para reduzir as barreiras tarifárias e não-tarifárias em NAMA pode representar ganhos significativos no **longo prazo** para os países em desenvolvimento em exportações, emprego e eficiência econômica. Entretanto, há custos de ajustamento no **curto prazo** que podem representar perdas significativas em termos de emprego, produção dos setores que competem com as importações e receitas fiscais em cenários de maior ambição nas liberalizações. Mesmo assim, a Unctad ressalta que países em desenvolvimento, em regra, não têm políticas e instituições que possam compensar os perdedores (*safety nets*), justificando grande cautela com compromissos mais ambiciosos, como os demandados pela *Quad*.

Nessas simulações, num cenário ambicioso para cortes de tarifas de produtos industriais utilizando a fórmula suíça, o Brasil registraria perdas importantes de postos de trabalho em têxteis, automobilística e máquinas e equipamentos. Haveria também perdas significativas de receitas fiscais.¹⁷

Note-se que as simulações desconsideram a importante questão do endividamento externo prévio à liberalização e as eventuais dificuldades de financiamento das maiores importações, questões de suma importância para os grandes devedores. Adicione-se que as condições macroeconômicas atuais, elevadíssima taxa de juros e uma taxa de câmbio em processo permanente de valorização, também não são favorecem a materialização dos ganhos com a liberalização, como comprovado pela experiência dos dois governos de Fernando Henrique Cardoso. Finalmente, há novamente sinais de desindustrialização precoce no Brasil (Ricupero 2006).

Em outro estudo quantitativo sobre as relações entre comércio e desenvolvimento, a Unctad mostrou que, além da abertura comercial, um país para obter sucesso na sua inserção comercial na globalização, deve perseguir múltiplos objetivos numa estratégia coerente de comércio exterior e desenvolvimento, como desenvolvimento social, diversificação da estrutura produtiva, sustentabilidade ambiental e outros (UNCTAD. 2005b). Em geral, os países em desenvolvimento com menor sucesso perseguem estratégias desequilibradas, sendo maior ênfase posta na abertura comercial.

As relações entre comércio e desenvolvimento são complexas e de longo prazo. As posições oficiais do governo brasileiro nas negociações sobre NAMA têm sido cautelosas, procurando preservar um adequado grau de flexibilidade para perseguir uma estratégia coerente de comércio exterior e desenvolvimento, que ainda está por ser definida. No entanto, dois desenvolvimentos recentes justificam redobrada atenção da sociedade brasileira e um pedido de maior transparência nas negociações em NAMA. O primeiro, é o retorno da tese de provocar um novo choque de abertura comercial para elevar a produtividade da economia e reverter a sobrevalorização do real, promovida pelos setores do governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva responsáveis pela condução da política econômica, como resposta ao pífio crescimento em 2005. O segundo é o impasse nas negociações em Agricultura, que tem levado os negociadores brasileiros a oferecer informalmente concessões substanciais em NAMA e Serviços, em troca de uma maior abertura europeia em acesso a mercados na Agricultura. Ambos podem tornar letra morta nossas posições oficiais em NAMA na OMC.

BIBLIOGRAFIA

HAMWEY, Robert. *Expanding national policy space for development: why the multilateral trading system must change*. Geneva: South Centre, Sept. 2005.

HOME Textiles Today. *Textile Organization call for separate WTO negotiation*. Feb. 3rd, 2006. Disponível em: www.hometextilestoday.com.

OXFAM. What happened in Hong Kong? Dec. 2005. (Oxfam Briefing Paper, n. 85).. Disponível em: http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp85_hongkong.htm.

¹⁷ Ver o estudo de caso do Brasil, escrito por Lia Valls Pereira, em UNCTAD (2005a).

PRESSER, Mário. A volta da “grande barganha”: as negociações na OMC às vésperas da Reunião Ministerial de Hong Kong. *Economia Política Internacional*, Campinas, Centro de Estudos em Relações Econômicas Internacionais/Instituto de Economia/Unicamp, n. 6. 2005. Disponível em: http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_ceri/boletim6.asp.

PRESSER, Mário. Um breve guia para o acordo-quadro firmado na OMC em 1º de Agosto. *Economia Política Internacional*, Centro de Estudos em Relações Econômicas Internacionais/Instituto de Economia/Unicamp, n. 2, 2004. Disponível em: http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_ceri/boletim2.asp.

RICUPERO, Rubens. De volta ao pau-brasil. *Folha de São Paulo*, Caderno Dinheiro, São Paulo, p. B2, 5 mar. 2006.

UNCTAD. *Coping with trade reforms: a developing-country perspective on the WTO industrial tariff negotiations*. 2005a. Disponível em: <http://192.91.247.38/tab/events/namastudy/Coping.asp>.

UNCTAD. *Developing countries in international trade, 2005. Trade and Development Index*. Geneva, 2005b.

USTR. *U.S. Proposes A Tariff-Free World – Modalities*. 2002. Disponível em: www.ustr.gov.

USTR. *Update from Hong Kong: Non-Agricultural Market Access (NAMA)*. 2005 Disponível na página eletrônica – www.ustr.gov.