



ALBERTO PFEIFER / ROBERTO GIANETTI DA FONSECA			
A relação bilateral Brasil-Chile e sua inserção estratégica internacional	3 e 4		
JOSÉ GOLDEMBERG			
Desenvolvimento sustentável e investimentos internacionais	5		
RAÚL BERNAL-MEZA / RODOLFO LÓPEZ			
La “nueva” política exterior argentina	6		
CARLOS A. ROMERO			
Colombia y Venezuela ante la ronda del milenio	7 a 10		
MICHEL HENRY BOUCHET			
An european viewpoint on the WTO's millenium round	11		
DENILDE HOLZHACKER			
A participação da sociedade civil na OMC			12
RICARDO UBIRACI SENNES			
Um novo ponto de referência para a política norte-americana para os países em desenvolvimento			13
ELIZABETH BALBACHEVSKY			
A OMC e as regras do comércio internacional: uma perspectiva para o Brasil			14
SILVANA HUBNER GUEDES BRAZ			
A agricultura em Seattle: os resultados possíveis			15
JOSÉ AUGUSTO GUILHON ALBUQUERQUE			
Provinciano, “pero no mucho”			16

SEATTLE: FRACASSO RECENTE, VÍCIOS ANTIGOS

LUÍZ A. P. SOUTO MAIOR

O malogro da recente reunião ministerial da Organização Mundial do Comércio, em Seattle, foi caracterizada pelo nosso Ministro das Relações Exteriores como “uma pausa, não uma ruptura”. Literalmente, a descrição é válida. A busca de um consenso continuará em Genebra, embora pareça improvável que se chegue a algo digno do título de Rodada do Milênio. Em todo caso, uma pausa ministerial de 135 países não é um fato banal e as causas do insucesso – qualquer que seja o apelido que se lhe dê – merecem reflexão. No conjunto, o comércio entre as nações tem-se beneficiado, nos últimos cinquenta anos, do esforço multilateral tendente à liberalização progressiva e não discriminatória do intercâmbio internacional. Em termos quantitativos, o resultado tem sido espetacular: entre 1950 e 1998, as exportações globais cresceram quase quatro vezes mais do que o produto mundial. As realidades política nacionais e as assimetrias internacionais de poder introduziram porém, no processo de liberalização, desde o seu início, alguns vícios cujos efeitos cumulativos muito estão contribuindo para as atuais dificuldades do sistema multilateral de comér-

cio, das quais o malogro da reunião de Seattle é representativo.

Em tese, a filosofia inspiradora do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e da atual OMC é que o livre comércio contribui para aumentar a prosperidade e o bem-estar gerais, beneficiando todos e cada um dos países que dele participam. O processo de liberalização tem-se baseado, porém, na noção mercantilista de que, para cada país, a abertura comercial é uma concessão feita apenas para conseguir favor semelhante dos seus parceiros. Independentemente de juízos de valor, há uma clara incoerência entre a filosofia nominalmente inspiradora do processo e o desenvolvimento efetivo deste último. E as implicações para as relações internacionais são consideráveis.

Como cada redução de barreiras comerciais é paga com reduções recíprocas, os setores que mais se têm beneficiado da liberalização têm sido aqueles – de modo geral, matérias primas industriais e produtos industrializados mais sofisticados – que interessam sobretudo aos países que mais tinham a ganhar com ela e que mais podiam

pagar pelas concessões recebidas, isto é, as grandes potências econômicas. Em contraste, permaneceram mais protegidos – ou mesmo receberam proteção adicional – aqueles cuja liberalização menos interessava àquelas potências ou que elas simplesmente desejavam excetuar da tendência à abertura comercial, ostensivamente defendida. A agricultura e os setores pelos quais os países em desenvolvimento geralmente iniciam o seu processo de industrialização – e nos quais gozam de maior vantagem comparativa – são exemplos marcantes.

O outro pilar do processo de liberalização comercial é a cláusula de nação mais favorecida, que assegura – com algumas exceções – a não discriminação entre parceiros comerciais. Tal cláusula foi útil como instrumento generalizador das concessões acordadas, mas deu maior alcance ao desequilíbrio acima apontado, favorecendo a igualdade em detrimento da equidade. A aceitação de tratamento mais favorável para os países em desenvolvimento, umas duas décadas depois

da criação do GATT, foi um passo na direção certa, mas não alterou estruturalmente uma situação que se alicerçava na assimetria de poder entre as nações.

O efeito cumulativo desses vícios sistêmicos ao longo de cinco décadas contribuiu para aumentar as disparidades internacionais de riqueza e poder – o produto mundial aumentou, mas também a concentração de renda em benefício dos países mais avançados. Por outro lado, a gradual redução de barreiras tarifárias estreitou a área de liberalização “fácil”, tornando mais árduo o avanço da liberalização, aumentando as divergências entre os próprios vanguardistas da economia mundial e o recurso a instrumentos disfarçados de protecionismo como os direitos antidumping. Ao mesmo tempo, o fim da Guerra Fria reduziu o incentivo à limitação das controvérsias entre países capitalistas, e os Estados Unidos, no novo contexto internacional, passaram a estimular esquemas regionais,

deixando de bater-se como antes pela abertura multilateral do comércio. Por sua vez, um número crescente de países em desenvolvimento, convencido das vantagens de uma maior inserção na economia mundial, aceitou a receita liberalizante dos grandes e tornou-se mais ativo nos foros multilaterais. Decepcionados, porém, com a falta de equidade do sistema, tornaram-se uma força crítica e um inevitável fator adicional de divergência. Enquanto isso, a evolução da economia mundial e dos interesses das grandes potências levava à introdução, na agenda internacional de novos temas – serviços, investimentos, propriedade intelectual, etc – de escassa relevância para menores, que tentam sem êxito obter prioridade para a correção de injustiças passadas.

Nesse quadro de crescente complexidade,

será extremamente difícil chegar a algum consenso sobre uma agenda de negociação efetivamente relevante. Dada a extrema concentração de poder em mão de poucos países – os Estados Unidos e a União Européia, sozinhos, respondem por quase 50% do comércio mundial – a tendência dos mais fortes é para, a exemplo do ocorrido no passado, tratarem de impor aos demais o acordo entre os principais protagonistas, fundamentalmente os EUA, a UE e o Japão. O ocorrido em Seattle mostra, porém, que tal procedimento pode estar-se tornando menos fácil e que é chegado o momento de uma séria reflexão sobre como conciliar abertura comercial com equidade. Mas isso exigiria dirigentes com visão de estadistas – e eles andam algo escassos....

Luiz A. P. Souto Maior é diplomata aposentado. Ex-embaixador junto às Comunidades Européias, ex- Ministro Conselheiro na Delegação permanente em Genebra.

UM ATRASO MAIS QUE JUSTIFICÁVEL:

Quando receber esse número da *Carta Internacional*, nosso leitor deverá já estar preocupado com o seu atraso. Entretanto há uma explicação para isso: a data de encerramento da edição de dezembro coincidiu com o monumental fracasso da Reunião Ministerial da Organização Mundial do Comércio. Em função dos novos rumos tomados pelos acontecimentos em Seattle, muitos de nossos colaboradores solicitaram um prazo extra para fazer uma revisão pormenorizada de seus artigos.

CURSO DE VERÃO NO NUPRI:

Em janeiro, o NUPRI realizará mais um curso de verão. O nome do novo curso é: “Integração Regional: União Européia e Mercosul”. Seu objetivo é analisar os processos de integração regional do ponto de vista teórico, abordando aspectos econômicos e políticos para, em seguida, se deter no estudo da experiência do Mercosul e da União Européia. O curso terá a duração de 30 horas, com aulas às terças e quintas, à noite. O seu início está marcado para 27 de janeiro e o seu encerramento para 24 de fevereiro de 2.000. Maiores informações pelo telefone 0XX11.818-3061, com Silvana.

NUPRI RECEBE VISITA DE CHANCELER:

No dia 16 de dezembro, o NUPRI recebeu a visita do Ministro das Relações Exteriores do Uruguai, Embaixador Didier Operti, para discutir o futuro do Mercosul e o papel das universidades na experiência de integração no Cone Sul.

NOVO COLABORADOR NA EQUIPE DA CARTA:

Desde novembro a equipe da *Carta Internacional* conta com a colaboração de Fernando Santomauro, aluno do curso de Ciências Sociais da USP e do curso de Política Internacional da PUC. Fernando, além de colaborar na edição da revista, ficará encarregado da atualização de nosso cadastro de assinantes.

A RELAÇÃO BILATERAL BRASIL-CHILE E SUA INSERÇÃO ESTRATÉGICA INTERNACIONAL

ALBERTO PFEIFER / ROBERTO GIANETTI DA FONSECA

O comércio exterior tem crescente importância na economia mundial. Em 1950, as trocas de bens e serviços entre os países representam 7% do total global produzido. Em 1998, de uma produção mundial de US\$ 30 trilhões, 25% são transacionados internacionalmente. Estima-se que por volta de 2010 cerca de metade do PIB mundial será direcionado ao mercado externo. Dada essa nova realidade, torna-se relevante analisar os relacionamentos bilaterais segundo a perspectiva da inserção estratégica internacional dos países considerados. Esse tipo de abordagem ganha especial destaque com relação ao Chile e Brasil, posto que ambos fazem parte da mesma região econômica, a América do Sul e estão comprometidos com o projeto de integração regional do Mercosul, o Brasil como fundador e membro-pleno, o Chile como membro-associado. Existe mesmo um elemento espacial favorável, dado que o Chile é um país da Bacia do Pacífico, enquanto o Brasil tem no Atlântico sua vocação oceânica. Mais ainda, parece haver uma certa complementaridade estratégica de natureza econômica e política que os dois países podem e devem tirar proveito. Nesse sentido, este trabalho tentará identificar fatores que apontam para essa complementaridade das estratégias de inserção internacional de Brasil e Chile, no marco das im-

portantes negociações econômicas internacionais em curso: o processo da ALCA, a Rodada do Milênio da OMC, as negociações Mercosul-União Européia, a construção de um espaço econômico unificado na América do Sul, e a consolidação do Mercado Comum do Sul (Mercosul).

Há duas realidades distintas quanto aos fluxos econômicos bilaterais entre Chile e Brasil. De um lado, temos a corrente de comércio equilibrada, cuja média anual durante a segunda metade dos anos 90 ficou ao redor dos US\$2 bilhões, sempre com pequenos superávits para o Brasil. É um valor expressivo, mas aquém do potencial disponível, representando 2% do comércio externo total do Brasil, e cerca de 7% do comércio total do Chile. As exportações brasileiras são em sua maioria bens manufaturados (90%), enquanto as exportações chilenas se dividem entre minerais e metais (45%), manufaturas (25%) e alimentos (20%). Por outro lado, percebe-se, no período 1990-98, profunda assimetria no que tange a investimentos, com destacada preponderância do estoque de alocações chilenas no Brasil (cerca de US\$3,3 bilhões), em relação aos capitais brasileiros investidos no Chile (US\$212 milhões). Essa disparidade no âmbito dos in-

vestimentos externos decorre do fato de que o setor privado chileno iniciou seu processo de capacitação externa na primeira metade dos anos 80, muito antes de seus pares brasileiros. A modernização da economia chilena incluiu um importante componente ligado ao setor externo. Hoje, o grau de abertura (exportações mais importações em proporção ao Produto Interno Bruto) do Chile é de 44%, enquanto o do Brasil é de 14%. O empresariado chileno acumula mais de duas décadas de desenvolvimento de atuação nos mercados internacionais. E quem aprende a comerciar fora de seu país, aprende também a identificar oportunidades de investimento.

Esse modus operandi da atuação externa é uma experiência que o Brasil tem a adquirir do Chile. Aprender a operar com eficiência nos complexos mercados globalizados e a identificar oportunidades de investimentos de maneira a transnacionalizar os processos produtivos. O setor privado brasileiro, pela natureza do país, ainda é muito voltado para dentro e introvertido. A nova realidade econômica mundial impõe novos parâmetros. É preciso ser ousado e agressivo, de maneira planejada e coordenada: criar e aproveitar-se de nichos específicos, em que produtos com o máximo possível de valor agregado penetrem nos principais mercados, apoiados por estruturas logísticas e mercadológicas eficientes.

A idéia de que os empresários brasileiros são pouco atuantes no exterior porque convivem com um mercado interno grande o suficiente é uma meia-verdade. A outra parte da explicação é o Estado bra-

O empresariado chileno acumula mais de duas décadas de desenvolvimento de atuação nos mercados internacionais. E quem aprende a comerciar fora de seu país, aprende também a identificar oportunidades de investimento.

Essa disparidade no âmbito dos in-

CONTINUA NA PÁGINA 4

sileiro que, com um modelo dirigista e centralizador vigente por décadas, tornou-se, ao mesmo tempo, o principal agente do planejamento econômico e o maior consumidor doméstico. O dirigismo estatal tolhia a iniciativa própria do empresariado. O Estado-consumidor apresentava-se como um mercado cativo, grande e pouco exigente. O resultado foi uma orientação para o mercado interno que tornou os empresários brasileiros, em uma palavra, domesticados. Acostumados a operar segundo a lógica do mercado doméstico, sentem grande dificuldade de sair além das fronteiras nacionais e enfrentar o mundo competitivo das transações externas.

O lado bom de se ter um amplo mercado interno (e ampliado, na dimensão Mercosul) é que ele constitui um importante ativo nas negociações internacionais e é um elemento central para a atração de investimentos estrangeiros. Em relação ao Chile, esse é o principal ponto que o Brasil tem a oferecer: um enorme mercado interno, e as tecnologias operacionais domésticas. No Brasil, os empresários chilenos têm a oportunidade de aprender a atuar em escala ampliada, populacional e espacialmente, o que exige uma organização dos processos produtivos de forma sofisticada, com maior número de variáveis e graus de incerteza e de risco. E, com o Mercosul, ofereceu-se um campo de provas regionalizado para os produtos e investimentos chilenos, capacitando-os para a posterior conquista de terceiros mercados.

A penetração dos bens e serviços de Chile e Brasil é viabilizada em parte pelas negociações internaci-

onais em curso, as quais são elementos de uma nova estrutura da economia mundial. É preciso estar preparado para extrair dessas negociações o máximo possível de benefícios. O Chile tem atuado de forma consistente nesse sentido há mais tempo. Pelo dinamismo de sua economia e pelo ativismo multilateral das diversas negociações que estabeleceu, conquistou um status diferenciado no contexto latino-americano. O pequeno tamanho de seu mercado (14 milhões de habitantes, PIB de US\$73 bilhões em 1998) é um

Por mais que aponte para o Norte ou para o Oeste, o Chile terá sempre seu destino associado à sua circunstância geográfica, a América do Sul.

constrangimento superável através de um arranjo que amplie o espaço econômico de operações, fazendo valer potenciais ganhos de escala. Uma maior aproximação entre os países da América do Sul é um objetivo desejável e maximizador de bem-estar das sociedades envolvidas. Os núcleos principais dessa composição são o Mercosul e a Comunidade Andina de Nações. O Brasil, maior economia da região, e o Chile, a mais competitiva, são atores centrais desse processo. O Chile exerce um efeito-demonstração e poderia transferir técnicas de dinamização do setor exportador dos demais países sul-americanos. Poderia, talvez, constituir-se no elemento de ligação entre CAN e Mercosul. Um firme compromisso

político entre Chile e Mercosul, de atuação coordenada e conjunta nos foros econômicos internacionais, possibilitará a adoção de estratégias de atuação conjunta, no quadro das negociações da ALCA, com a União Européia e na Rodada do Milênio da Organização Mundial do Comércio.

Por mais que aponte para o Norte ou para o Oeste, o Chile terá sempre seu destino associado à sua circunstância geográfica, a América do Sul. Este grande mercado, no qual desponta o Brasil, oferece enormes oportunidades, já percebidas pelos empresários chilenos. Um compromisso firme do governo chileno com relação a essa vocação america-

na meridional e com o Mercosul será o mais positivo sinal ao restante do mundo de que a região vai firme e unida para as duras negociações internacionais em curso. Um compromisso decidido pela acessão plena do Chile ao Mercosul e pela adoção de estratégias de negociação externa conjuntas sinalizará que a construção de um espaço econômico integrado na América do Sul é um objetivo nacional e um compromisso permanente das sociedades civis locais, que vai muito além de interesses partidários ou governamentais.

(Texto baseado em exposição feita no Seminário: "Chile e Brasil: oportunidades de comércio e investimento" São Paulo, 19 de outubro de 1999)

Alberto Pfeifer é diretor-executivo internacional do Conselho de Empresários da América Latina (CEAL) e Roberto Gianetti da Fonseca é diretor do Capítulo Brasileiro (CEAL) e Diretor da Silex Trading, São Paulo.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E INVESTIMENTOS INTERNACIONAIS

JOSE GOLDEMBERG

Desenvolvimento sustentável tornou-se um dos princípios aos quais a grande maioria das nações, seus líderes e agências de financiamento se dizem comprometidas.

No que se refere especificamente as mudanças climáticas, a Convenção do Clima de 1992 foi assinada e ratificada por mais de 150 países. O Protocolo de Kyoto, com o qual se pretende avançar na implementação da Convenção, foi também assinado por inúmeros países mas ainda não foi ratificado.

Há porém todo um processo em andamento que provavelmente levará a sua ratificação. Uma das conseqüências desta ratificação será a de que os países industrializados terão de reduzir suas emissões de carbono – oriundas do uso de combustíveis fósseis – enquanto os países em desenvolvimento gradativamente deverão adotar tecnologias “limpas” para a produção e uso de energia.

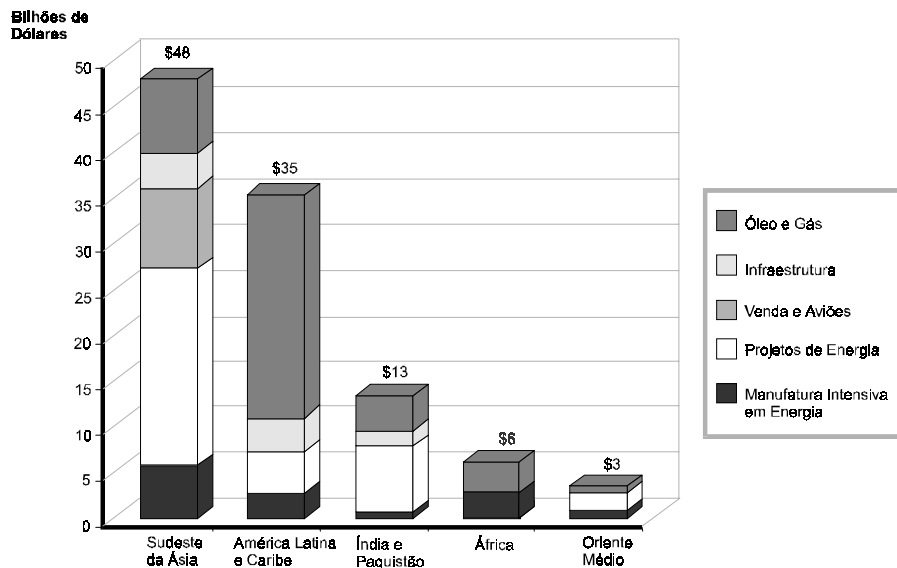
O que se esperaria portanto é que as nações industrializadas promovessem ativamente, através de suas agências de financiamento, a adoção destas tecnologias “limpas” nos países em desenvolvimento.

O próprio Protocolo de Kyoto prevê “mecanismos de flexibilização”, como o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (CDM), que facilitará aos países industrializados cumprir suas obrigações de redução de emissões de carbono promovendo projetos nos países em desenvolvimento que resultem em reduções das emissões quando comparadas com as que ocorreriam na ausência desses projetos. A redução poderá ser contabilizada ao país (ou empresa) que promover sua realização.

Seria de se esperar, portanto, que as agências de financiamento a exportações dos países industrializados ajustassem seus empréstimos ou garantias para favorecer a implantação de projetos que reduzissem as emissões de carbono ou que promovessem em geral o desenvolvimento sustentável. A evidência que se tem é que isto não está ocorrendo e que os investimentos nos países em desenvolvimento continua sendo feito como no passado, usando tecnologias convencionais.

A figura 1 mostra os investimentos feitos em países em desenvolvimento no período de 1995-1999 em diferentes setores da economia.

Apoio das Agências de Crédito Externo aos Setores Intensivos no Uso de Energia em Países em Desenvolvimento (1994-1999)



Por outro lado, a Tabela 1 dá uma idéia dos principais países beneficiados deste fluxo de capital. Os principais fornecedores de capital para investimentos em projetos internos no uso de energia são o Import-Export Bank dos Estados Unidos, COFACE (França), Hermes (Alemanha) e bancos equivalentes na Inglaterra, Japão, Suécia e outros.

Tabela 1

Os 10 maiores Receptores de Investimentos Internacionais Diretos (1997)

País	Vol. de Investimentos (bilhões de US)	Proporção (%)
China	\$45.3	30.4
Brasil	\$16.0	10.7
México	\$12.0	8.0
Argentina	\$6.3	4.2
Chile	\$5.4	3.6
Indonésia	\$5.3	3.5
Venezuela	\$4.8	3.2
Malásia	\$3.7	2.5
Tailândia	\$3.6	2.4
Índia	\$3.2	2.1
Total	\$105.6	70.8

Fonte: UNCTAD World Investment Report, 1998

Há portanto um descompasso completo entre a retórica das nações industrializadas em promover o desenvolvimento sustentável e a ação concreta das suas agências de desenvolvimento para financiá-lo.

José Goldemberg é professor titular do Instituto de Física da USP, e Pesquisador do Instituto de Eletrotécnica e Energia da USP e ex-Reitor da Universidade de São Paulo.

LA “NUEVA” POLITICA EXTERIOR ARGENTINA

RAÚL BERNAL-MEZA / RODOLFO LÓPEZ



Alegir nuevo presidente a Fernando De La Rúa los argentinos votaron no sólo por un estilo distinto de hacer política, sino por un nuevo modelo de país que los alejara de una década de menemismo que dejó tras de sí tasas de crecimiento que contrastan con las altas tasas de desempleo y una profundización histórica de la brecha entre ricos y pobres.

El gobierno de Menem caracterizó la política exterior argentina por su alianza en inferioridad de condiciones con Estados Unidos, cuya culminación fue la condición de “aliado extra OTAN” conferida por Clinton más como forma de darle a Menem algo a cambio de tan generoso alineamiento que como reconocimiento del real poder relativo de la Argentina en el sistema mundial. Al mismo tiempo, ese fue el contrapeso, el giro y el resultado de un distanciamiento de Brasil, cuya evidencia se manifestó al desencadenarse la crisis comercial bilateral, la que al final del mandato puso al descubierto las profundas divergencias que en política exterior habían venido acumulando en los años pasados ambos países.

De la Rúa, en sus afirmaciones de campaña y confirmadas después de su elección, manifestó la prioridad que las relaciones con Brasil y el Mercosur tendrían en el diseño y la agenda de la “nueva política exterior”. Sin embargo, en una conferencia en Brasilia, ante un público académico y diplomático, tres días antes de la elección presidencial, Raúl Bernal-Meza señaló (dando por descontado el triunfo de la Alianza) que “De la Rúa proponía cambios, pero que quizás habría más cambios en las formas, los gestos y las actitudes que en el fondo de la política”.

Si el nuevo gobierno estaba decidido a hacer una nueva política pública, construir un nuevo país más solidario y equitativo que el dejado por Menem, la política exterior debería reflejar también esa nueva visión. En ese sentido, muchos éramos optimistas respecto del futuro de las relaciones con Brasil y del futuro del Mercosur. Creo nuestro optimismo debería ser bastante relativizado. Los argumentos para esa percepción

surgen de la interpretación de los hechos ocurridos entre el 24 de octubre y los últimos días de noviembre.

El gobierno electo cayó en la trampa que le tendió Menem y el establishment para asegurarse la continuidad del modelo. Al aceptar De la Rúa como tema central y excluyente de la transición el problema del presupuesto y del déficit público puso como agenda el ajuste. Es llamativo cómo De la Rúa y la Alianza entraron en el juego de Menem, de poner como centro de la discusión el tema del presupuesto, cuando lo que la sociedad (o al menos el 50% de los que lo votaron) esperaban que el debate se centrara sobre las nuevas políticas sociales, las nuevas estrategias de desarrollo, la lucha contra la pobreza y el desempleo, la nueva política exterior y el destino del Mercosur.

Hasta comienzos de la semana del 15 de noviembre hubo en el seno de la Alianza una puja entre dos sectores, los que aspiraban a llevar a la práctica con propuestas concretas la “nueva política pública” y aquellos

que ponían como prioridad el equilibrio fiscal sobre la política. Confirmado con la designación de los nuevos ministros parece ser evidente que triunfó el establishment. Cuatro economistas vinculados a éste estarán al frente de carteras claves: Relaciones Exteriores (Rodríguez Giavarini), Educación (Juan Llach), Economía (Machinea), Defensa (López Murphy), además de un técnico en el proyectado nuevo Ministerio de Infraestructura y Servicios (Nicolás Gallo). A esto se suma un Consejo de Empresarios del Presidente que “seguirán de cerca” la gestión de los nuevos ministros y que estará encabezada por Fernando de

Santibáñez, ex-dueño del 28% del Banco de Crédito Argentino y que vendiera su parte por 160 millones de dólares hace dos años.

Como tituló el diario conservador-liberal La Nación, “la designación de cuatro economistas que gozan de la mejor consideración del establishment marca un sello independiente y

conservador y demuestra que sería un error señalar que el gobierno de la Alianza será de centroizquierda”. No se trata aquí de defenestrar a los “economistas”, sino de comprender que la política no podía seguir siendo dominada por los imperativos de lo económico, del ajuste y del equilibrio fiscal. Pero esa no será la realidad. El establishment argentino ve en la “globalización” no un desafío y un escenario de riesgos, sino, todo lo contrario, el mejor mundo de las oportunidades y acepta la globalización financiera como elemento fundamental al momento de diseñar políticas. En este sentido, su visión es lo que en este país más se acerca a la visión del “Norte”. Respecto de las relaciones con Brasil y del destino del Mercosur, el problema será cómo se podrá compatibilizar esa visión claramente “globalista” que prioriza lo mundial (y el Norte) por lo regional, que es

la que tienen estos economistas, con las declaraciones de campaña sobre la importancia que el Mercosur tendría en el nuevo gobierno. A la hora de cerrar este artículo se especulaba con que Beatriz Nofal, economista que siguió desde los tiempos de Alfonsín la integración con Brasil, ocuparía el cargo de Vice-canciller. Esta designación tendría dos lecturas: por una parte, sería provechosa para el Mercosur y las relaciones con Brasil, en la medida que Nofal ha sido una economista comprometida con la integración

bilateral, en cuyas ideas está claramente la necesidad de proceder a una reformulación y profundización del Mercosur; la segunda, es que se profundizaría el perfil económico de la política externa, lo que prorrizaría la “baja política” y reduciría la importancia de lo político en un contexto de profundas transformaciones mundiales.

Como es correcto señalar, habrá que juzgar por los hechos. Pero aquellos que imaginamos una “nueva política” y un mejor Mercosur estamos hoy más bien lejos de ser optimistas.

Dr. Raúl Bernal-Meza es Director del Programa de Maestría en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional del Centro (Prov. de Buenos Aires), Director del Centro de Estudios Internacionales CERIAI (Mendoza) y Profesor de las Universidades Nacional del Centro y de Buenos Aires.

COLOMBIA Y VENEZUELA ANTE LA RONDA DEL MILENIO

CARLOS A. ROMERO

Para analizar las conductas de Colombia y Venezuela dentro del debate y las negociaciones en el seno de la Organización Mundial de Comercio, OMC, es importante señalar que al igual que otros países en desarrollo, estos se han insertado dentro de los cambios globales a través de varios niveles: bilateral, multilateral, regional, y sub-regional. Por otra parte, ambos países se benefician y a la vez se perjudican de los efectos que sobre sus economías tienen las tendencias actuales del comercio mundial.

Colombia y Venezuela participan en el proceso del ALCA, en el Grupo de los Tres, en la ALADI y en el Grupo de Río, y sostienen relaciones con MERCOSUR, CARICOM y el MCCA. Pero es en la Comunidad Andina en donde juegan un papel fundamental.

Colombia ha pasado desde los años ochenta por diferentes etapas de desenvolvimiento económico: recesión entre 1981 y 1985; auge económico, entre 1986 y 1992 y recesión desde 1992, incrementándose la recesión en 1999. Entre los años de 1979 y 1982, el gobierno colombiano impulsó un plan de gasto público expansivo financiado con crédito externo el cual deterioró la situación de las finanzas públicas. En el mismo lapso, se adoptó una política crediticia restrictiva para el sector privado y se impulsó la liberalización de las importaciones, al tiempo que terminaba un ciclo el alza de los precios internacionales del café.

A diferencia de otras economías latinoamericanas, Colombia disfrutó de un largo período de crecimiento económico desde 1986 y de una estabilidad económica y comercial que le permitió adaptarse a los cambios globales sin los traumas que experimentaron otras

economías, acompañado esto con una variación positiva en la diversificación de su oferta exportable, al incorporarse el petróleo como uno de los tres primeros productos de exportación. Por otra parte, se notó un crecimiento de las importaciones en el período 1990-1997, compensado en parte por un superávit en la cuenta de capital, aunque reduciéndose a partir de 1998.

Colombia presentó un perfil estable en la relación gobierno - empresa privada en el sector externo y una alta productividad. Sin embargo, a partir de 1997, la caída de los precios internacionales del café y del petróleo crudo, la situación política interna, el fenómeno natural del "Niño", la salida de capitales, el decrecimiento de las inversiones extranjeras directas (IED), y la reducción del impacto informal del lavado de dinero y de las remesas de divisas (por vías legales y no legales), han deteriorado la economía y el comercio del país en los últimos dos años.

En cuanto al caso venezolano, éste se caracterizó en la década de los ochenta por el aumento del peso de la deuda pública externa en el PIB, un deterioro del valor de cambio de la moneda, el deterioro de los términos de intercambio en un 50%, una alta inflación y en la disminución en un 60% de los niveles de ingreso por las exportaciones. En la década de los

noventa, con la excepción de los años 1991 y 1992 y 1996 y 1997, la situación es parecida. Estas restricciones explican en parte el virtual estancamiento promedio de la actividad económica, su exagerada dependencia de los ciclos petroleros y el financiamiento de la economía en varios tramos con la utilización de las reservas y el crecimiento del endeudamiento externo e interno de Venezuela.

Ante la limitación de obtener otras fuentes de financiamiento ordinario privado, el sector público ha colocado papeles financieros en el mercado internacional a altas tasas, perjudicando el patrimonio del Banco Central y las reservas mismas. En relación a las inversiones extranjeras, estas tuvieron un crecimiento apreciable en 1997 y 1998, de más del 100% con respecto a 1996, debido fundamentalmente a la expansión y apertura del sector petrolero, las privatizaciones de empresas públicas y la compra de activos en manos privadas nacionales.

A pesar de cuatro intentos de ajuste en 1979, 1986, 1989 y 1996 y varios acuerdos con el Fondo Monetario Internacional para reformar la macroeconomía y el sistema monetario y comercial, el país presenta en 1999 un panorama confuso y complejo, en donde el peso del sector petrolero externo es fundamental al igual que el rol del sector público. Con excepción de los años ya citados, el resto del período entre 1983 y 1999 ha sido errático y deficitario y no se ha podido diversificar la economía y la oferta exportable.

El nuevo gobierno de Chávez no ha cambiado la política económica heredada del ajuste de 1996 basado en la intensificación de los ingresos petroleros y la reducción del gasto público. Esto, más la reducción por decreto de las tasas de interés y un descontrol de las finanzas públicas, a la par de un "mini boom" de los precios internacionales del petróleo, puede llevar nuevamente a una intoxicación económica, (luego de caer vertiginosamente en 1998), lo que proyecta

un escenario poco favorable.

Los principales productos de exportación colombianos son: café, plátano, flores, arroz, azúcar, textiles, alimentos procesados, petróleo, gas natural, níquel y esmeraldas. Los principales productos de exportación venezolanos son: petróleo, hierro, aluminio, acero, cemento, plátano, y café. Colombia es un país con diversos productos de exportación y pocos socios comerciales. Venezuela es un país con pocos productos de exportación y pocos socios comerciales.

En cuanto a la composición del comercio de Colombia y Venezuela, Colombia exportó en 1997 bienes primarios por un 58,4%, bienes industrializados por un 40,6% y en la categoría otros, 1,0%. Venezuela exportó un 58,0% de bienes primarios, 41,0% de bienes industrializados y 1,0% en la categoría otros. En materia de bienes agrícolas y alimentos, bebidas y tabaco, Colombia exportó un 37% en 1997 y Venezuela un 1,4%.

En cuanto al destino de las exportaciones en 1997, Colombia dirigió sus productos a Estados Unidos en un 37,6%, a la Comunidad Andina en un

A diferencia de otras economías latinoamericanas, Colombia disfrutó de un largo período de crecimiento económico desde 1986 y de una estabilidad económica y comercial que le permitió adaptarse a los cambios globales

CONTINUA NA PÁGINA 8

28,3%, a la Unión Europea en un 22,8% y a otros países restantes, en un 11,3%. Venezuela orientó sus exportaciones a Estados Unidos en un 59,2%, a la Comunidad Andina en un 21,3%, a la Unión Europea en un 5,9% y a otros países restantes en un 13,6%.

En cuanto al comercio bilateral entre ambos países, si bien el intercambio creció significativamente a partir de 1990, en 1994 comienza un descenso de las exportaciones venezolanas a Colombia y un crecimiento moderado de las colombianas a Venezuela. Colombia ocupa el primer puesto como destino de las exportaciones no tradicionales de Venezuela, vale decir sin petróleo, hierro y aluminio, con un 26% en 1998, seguido muy de cerca por los EE.UU. con un 23%. Las exportaciones de Colombia a Venezuela representaron en 1998, el 11% del total de las exportaciones colombianas al mundo.

En materia agrícola, Colombia y Venezuela se orientan con los instrumentos que ahora forman parte de la política agropecuaria andina: el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, el Sistema Andino de Franja de Precios y el Sistema de Seguimiento de la Política Sectorial Agropecuaria. La agricultura representa para Colombia el 14,3% de su PIB y para Venezuela el 4,9%. Colombia representa el 47% del PIB agrícola de la Comunidad Andina, y Venezuela el 18,9%. Los principales productos colombianos agrícolas de exportación son: cereales, café, cacao, oleaginosas, caña de azúcar y frutas. Los principales productos venezolanos agrícolas de exportación (en pequeñas cantidades) son cereales, frutas tropicales, café, cacao, caña de azúcar y oleaginosas.

Colombia aceleró desde 1990 un programa de reforma estructural. Las tarifas arancelarias se rebajaron en un promedio de 44% en 1989 a 12,1% en 1993. Se permitió el control de las instituciones financieras por el capital extranjero y la entrada libre a los mercados financieros. El acceso a las divisas mejoró al igual que se liberaron las regulaciones en materia de inversiones extranjeras. Se aprobó una nueva Ley del Banco de la República (Banco Central), que mejoró la autonomía del ente central, se modificó el régimen laboral a fin de hacerlo más flexible y menos dependiente del sector público, y se inició un programa de reestructuración industrial. Al mismo tiempo, se desarrolló un programa de privatizaciones de las empresas públicas y se inició la descentralización administrativa del país. Esto arrojó unos resultados: Colombia exportó en 1986 un 18,8% del PIB en bienes y servicios y en 1997, 15,2%. La agricultura significó el 19,8% del PIB en 1986 y el 11,3% en 1997; la industria un 41,0% en 1986 y 34,1% en 1997; y los servicios, un 39,2% en 1986 y un 54,55% en 1997. En promedio, (años de 1987 a 1997) la agricultura decreció 2,4% en su porcentaje; la industria, 2,8% y los servicios crecieron en el orden de los 3,9%. El valor agregado en los servicios fue en 1998 de 65.382 mil millones de dólares, el de la agricultura, 10.972 millones de dólares y el de la industria, 18.941 millones de dólares. Las exportaciones de alta tecnología de Colombia en 1997 fueron del orden del 20% del total de las exportaciones de manufacturas. En materia de inversiones extranjeras, según cifras del año 1996, el sector minero y petrolero y el sector servicios recibieron el 38,3% y el 33,8% respectivamente de las IED.

Venezuela, a pesar de haber iniciado en firme un programa de apertura económica y de liberalización de la economía en 1989, ha confrontado enormes dificultades para lograr ser un país competitivo en sus exportaciones no petroleras

A pesar de la crisis de la economía colombiana, el país no ha vuelto a aplicar un control de cambios ni ha elevado las tarifas arancelarias. Al contrario, ha disminuido los controles sobre la circulación de capital y ha reducido los impuestos a las transferencias al exterior. Si embargo, la desaceleración de la competitividad del sector productivo, los grandes desequilibrios en la economía interna, la concentración de capitales en ciertas áreas y en el control de las empresas, no ha impulsado la oferta exportadora y más bien han aumentado las importaciones, lo que obligó a que se redujeran drásticamente en 1998.

Venezuela, a pesar de haber iniciado en firme un programa de apertura económica y de liberalización de la economía en 1989, ha confrontado enormes dificultades para lograr ser un país competitivo en sus exportaciones no petroleras. Como se observó previamente, las exportaciones petroleras venezolanas alcanzan más del 80% del total, lo que hace que el país sea muy vulnerable a las oscilaciones en los precios del barril de petróleo a nivel mundial. A la vez, el sector público venezolano es muy dependiente de los ingresos petroleros y en menor medida de otras exportaciones: el aluminio, el hierro, el acero, y no se ha podido implementar a cabalidad una política impositiva no petrolera, agravado este punto por la recesión económica que vive el país desde 1998.

La política seguida desde 1989 de dismantelar la orientación estatista de la economía venezolana, el sistema de privilegios formado alrededor del Estado, y el aparato administrativo centralizado oficial chocó con intereses creados, retrasó la programación de la apertura y contribuyó a un estado de desequilibrio político que resultó en dos intentos de golpe de Estado en 1992 y el retorno

a una política estatista y de controles en 1994. Desde 1996, el gobierno presidido por Rafael Caldera al ver que la política de controles no daba resultados giró hacia una política de apertura, permitió la intensificación de la privatizaciones, la apertura al capital privado de la industria petrolera y regresó a la libertad cambiaria (Entre 1994 y 1996 hubo un control de cambios). En materia arancelaria, se diseñó un plan de desregulación de aranceles. El programa de desregulación económica promulgado en 1996 produjo un alza en la gasolina, liberalizó las tasas de interés, unificó el sistema de cambios con un dólar flotante, abolió los controles sobre las exportaciones de capital, eliminó el control de precios y reformó las leyes laborales. Con la llegada del gobierno presidido por Hugo Chávez en febrero de 1999, las expectativas negativas sobre Venezuela aumentaron. Si bien no se notan cambios drásticos en la orientación de la economía, la recesión sigue en pie en el país, y la política de gastos no se ha detenido, con el agravante de un aumento de los precios del petróleo lo cual distorsiona su papel en el sector exportador en la economía.

Venezuela exportó un 19,65% del PIB en bienes y servicios y en 1997, un 29,4%. La industria contribuyó al PIB con un 40,5% en 1986 y un 40,7% en 1997. La agricultura contribuyó al PIB en 1986 en un 6,6% y en 1997 con un 4,1%. El sector servicios con un 52,8% en 1986 y un 55,2% en 1997. En promedio, (años 1987 a 1997, la agricultura creció un 0,7%, la industria un 4% y los servicios 2,3%. El valor agregado en servicios en el año de 1998 fue

del orden de los 48.286 millones de dólares, el de la agricultura de 3.628 millones de dólares y el de la industria, 35.566 millones de dólares. Las exportaciones de alta tecnología fueron el orden de un 10% del total de manufacturas.

Venezuela ha tenido mejores resultados que Colombia en la reducción de importaciones, pero su PIB muestra un déficit de un 6% proyectado para 1999. Al igual que Colombia, la apertura ha llevado a una mayor concentración del capital y a la reducción del poder de los industriales nacionales. La reprivatización de la banca en Venezuela (estatizada en parte en 1994), y el programa de privatizaciones han dado resultados favorables, pero todavía pesa una incertidumbre sobre una economía que no define sus parámetros de crecimiento y sus reglas operacionales.

En cuanto a la preparación de los dos países para la Ronda del Milenio, Colombia no ha hecho explícita una posición individual y ha seguido apoyando las posiciones de la Comunidad Andina, al igual que Venezuela, en cuanto a la necesidad de negociar en primer término los asuntos pendientes de la Ronda Uruguay antes de entrar a negociar agricultura y servicios. En segundo lugar, Colombia, Venezuela y la Comunidad Andina proponen una mayor dedicación a los temas de los incentivos a la exportación y las barreras no arancelarias.

En cuanto a la Comunidad Andina, un objetivo fundamental de la Organización es que los países miembros participen de forma conjunta y coordinada en las negociaciones comerciales en el seno de la OMC. (Todos los miembros de la Comunidad Andina son miembros plenos de la OMC). Debe recordarse que en la IX reunión del Consejo Presidencial Andino, realizada en la ciudad boliviana de Sucre en abril de 1997, se encomendó al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y a la Comisión de la CAN fortalecer las negociaciones comunitarias en la OMC. En el X Consejo Presidencial Andino realizado en Guayaquil, Ecuador en marzo de 1998, se reforzó la idea de la coordinación andina ante la OMC, expresándose que se encomendaba a que “se definan mecanismos y procedimientos dirigidos a coordinar negociaciones conjuntas de la Comunidad Andina con otros procedimientos de integración o con terceros países, así como fortalecer la participación comunitaria en foros internacionales, particularmente de las negociaciones del ALCA, de la OMC y en general, de todo aquellos relativo al comercio y al desarrollo”. De acuerdo al Secretario General de la Comunidad Andina, el venezolano Sebastián Alegrett, los países andinos deben ir preparados a la OMC ya que “la globalización y las graves consecuencias de sus excesos especialmente para los países en desarrollo exigen una adecuada regulación internacional”. Al mismo tiempo, Alegrett indicó que “debemos continuar en la búsqueda de mejorar las condiciones de acceso para nuestros bienes y servicios en los mercados mundiales, reconociendo, eso sí, las profundas diferencias en los niveles en desarrollo de los países miembros de la OMC”.

El 9 de diciembre de 1998, los países miembros de la Comunidad Andina se pronunciaron por primera vez en forma conjunta en una reunión del Consejo General de la OMC en donde a nombre de los cinco países miembros, el Embajador de Colombia, Néstor Osorio Londoño, en su carácter de Presidente Pro Témprore de la Comunidad Andina en la OMC manifestó que “Estamos de acuerdo en que el mantenimiento de una política de mercados abiertos contribuye a un mejor manejo de la

crisis, pero este concepto de mercados abiertos debe abarcar tanto los productos originarios de los países desarrollados, como aquellos originarios de los países en desarrollo, en los cuales éstos tienen ventajas comparativas. Al mismo tiempo, el Embajador se refirió a que “Aproximándose ya la Tercera Conferencia Ministerial y después de transcurridos 4 años de implementación de los Acuerdos de la Ronda de Uruguay, ya existen suficientes elementos para hacer un balance de los resultados de la misma, y en función de dicho balance hemos emprendido ya la revisión de varios acuerdos de conformidad con la agenda incorporada. En este sentido, los países de la Comunidad Andina vemos ésta como una oportunidad de ajustar los desequilibrios con respecto a los países en desarrollo”. Finalmente el Embajador Osorio manifestó que “debe considerarse seriamente la posibilidad de prorrogarse ciertos aspectos del tratamiento especial y diferenciado, los cuales pueden ser identificados en el curso de los próximos meses”.

En una reunión de expertos convocada por la Comunidad Andina en marzo de 1999, se presentaron unas recomendaciones para elevarlas a consideración de la Secretaría General de la CAN y la Comisión Andina de donde se extraen algunas ideas base de lo que sería la conducta andina en la Ronda del Milenio: 1) desarrollar una política coordinada por parte de los países miembros de la CAN ante la OMC; 2) incluir y definir los temas donde existe normativa subregional o decisiones con respecto a la formulación futura de políticas comunitarias: temas objeto de negociación en el ALCA; los “nuevos temas” propuestos para su inclusión en las negociaciones de la OMC (políticas de inversión y de competencia, comercio electrónico, “transparencia” en compras gubernamentales, y facilitación de comercio); los temas horizontales de interés comunitario (trato especial y diferenciado, progresividad y picos arancelarios, textiles y confecciones, solución de controversias y examen de políticas comerciales) y los temas sensibles (derechos laborales y medio ambiente).

Venezuela sí ha hecho pública una posición sobre la nueva ronda. En una comunicación de julio de 1999, la Delegación de Venezuela en la OMC ha manifestado que: 1) las negociaciones del GATS durante la Ronda Uruguay dejaron sin resolver varios temas; 2) que esos temas no deben ser vistos como parte, a priori, de la nueva ronda de negociaciones sobre servicios, sino tomados en forma independiente para negociarlos como pre-requisito para abrir la discusión sobre la nueva ronda en bienes y servicios; 3) los nuevos accesos al mercado mundial y los acuerdos sobre tratamiento nacional no deben ser puestos en práctica sin resolver los problemas de la política de incentivos a través de los subsidios y si se mantienen las barreras al acceso a bienes y servicios del exterior, las licencias y otros requerimientos no transparentes; 4) Venezuela coincide con la idea de que los países en desarrollo han hecho mayores esfuerzos en liberalizar sus sistemas de telecomunicaciones básicas y servicios financieros, más que los países desarrollados; 5) la apertura de nuevas áreas en los servicios debe llevarse con cautela y en forma progresiva de acuerdo con la situación económica interna. A mayor capacidad exportadora, mayor apertura y mayor compromiso, para así facilitar la integración de los países en desarrollo al comercio de bienes y servicios; 6) Venezuela considera que es necesario concretar acuerdos que den acceso a los mercados a servicios relativos al comercio de energía, especialmente la industria petrolera y servicios relacionados.

En cuanto al TRIPS, Venezuela plantea: 1) “un sistema multilateral de registro de indicaciones geográficas para los vinos y otras bebidas espirituosas que permitan la cooperación para expandir la cooperación técnica con los países en desarrollo; 2) ciertos subpárrafos relacionados con el título “reclamos sobre no violación” deben ser extendidos con cinco años más dado que el Consejo de TRIPS no ha definido el espacio y las modalidades de ese tema; 3) revisar y renegociar el acuerdo TRIPS desde el punto de vista del desarrollo y para definir varios aspectos y áreas de interés que fueron dejados de lado y no regulados en el Acuerdo para así incluir los principios de la Convención de las Naciones Unidas sobre Biodiversidad para así prohibir patentes cuyas invenciones sean hecho de material genético foráneo inconsistente con el artículo 15 del CBD relativo al reconocimiento de la soberanía y el acceso a recursos genéticos; 4) proteger la propiedad intelectual con base a criterios éticos y económicos en relación al conocimiento tradicional de las comunidades indígenas; extender las excepciones en el Acuerdo TRIPS para incluir la lista de drogas esenciales de la WHO; 5) extender los incentivos del Acuerdo a favor de los países en desarrollo y 6) establecer mecanismos de apoyo al comercio electrónico en países en vías de desarrollo y menos desarrollados, a fin de promover una transferencia de tecnología en forma adecuada”.

Por otra parte, Venezuela lleva la solicitud de eliminación de los subsidios agrícolas de forma gradual, y la iniciativa de tumbar barreras ecológicas contra la venta de Orimulsión. La venta de este producto en el exterior ha sido cuestionada por grupos ambientalistas internacionales ya que contiene elementos contaminantes en su primera generación, los cuales han sido eliminados en la segunda y la tercera generación del producto. Este producto bituminoso compete con el carbón y ya se sitúa su producción en millones de toneladas.

En otra perspectiva, Venezuela logró junto con el apoyo del resto de los países andinos colocar al venezolano Miguel Rodríguez Mendoza como director general adjunto de la OMC.

Por último, Colombia y Venezuela han manifestado en varias ocasiones la necesidad que tiene la OMC de consolidar su imagen y su credibilidad a fin de revertir la tendencia negativa hacia la OMC en países en donde es difícil implementar los acuerdos del GATT y de la OMC.

En el marco del inicio de la próxima ronda de negociaciones comerciales, los países en desarrollo han venido acumulando una experiencia, tanto en lo que se refiere a sus políticas de apertura económica y liberalización comercial como a los resultados de esas acciones, dentro del proceso general mundial de tránsito de una economía de bienes a una economía de servicios.

En medio de ese proceso, consideraciones de naturaleza interna como de naturaleza externa afectan las modificaciones que estos países han llevado a cabo en función de insertarse en los cambios globales. Desde el punto de vista interno, la existencia de economías con limitaciones estructurales que impiden en la mayoría de los casos una adecuación equilibrada a las políticas de apertura. Desde el punto de vista externo, la constatación de un hecho: que a pesar de las transformaciones anotadas, el neoproteccionismo, las oscilaciones en los precios de variados productos, la

aparición y desarrollo de barreras comerciales no arancelarias y otras de igual índole, conforman como un todo un obstáculo para la profundización del “fair trade”.

Pero, no solamente los obstáculos a una profundización del libre comercio se pueden constatar. Es evidente el peso de un discurso que, conocido como el Consenso de Washington, (recientemente revaluado), ha impuesto un vocabulario, una manera de ver las cosas que, en la mayoría de los casos no corresponde con las realidades existentes.

Los países andinos, como ejemplo de lo dicho, en su transitar por los procesos mencionados han encontrado muchas dificultades para acoplarse a los cambios globales, pero a su vez han facilitado el proceso en la medida en que han convertido sus economías a favor de una orientación exportable y la promoción de los sectores privados. En este sentido, tal como se ha observado en varias ocasiones, en el ambiente interno hay muchos sectores que se han opuesto a la apertura, y el mismo impulso de ella ha generado contradicciones y desequilibrios, sobre todo en el sector industrial nacional. En cuanto al sector externo el descalabro de los precios de las materias primas, el aumento de las importaciones y desde luego, la crisis financiera también conspiran contra el esfuerzo de transformación.

Hay también otros elementos que deben ser tomados en cuenta. Los niveles de cooperación a veces se ven frustrados cuando algunos países piden “regímenes especiales” o amenazan de no suscribir acuerdos o no participan en decisiones colectivas. Pero, al mismo tiempo no se puede negar como la Comunidad Andina, tal como se vio en este trabajo, inició y desarrolló un proceso de desmontaje de un modelo proteccionista y estatista en tan solo diez años y que, a pesar de las dificultades permite alcanzar el nivel de inserción anotado.

Es entonces dentro de estos parámetros en que se pueden analizar las conductas colombianas y venezolanas. Ambos países determinaron su proceso de apertura y de liberalización comercial en los noventa, ambos han visto con asombro como sus ordenes políticos y sus economías han presentado síntomas negativos en los últimos años, pero a la vez, Colombia y Venezuela han seguido con sus compromisos de adecuarse a la agenda comercial mundial representada por las negociaciones en la OMC y de enfatizar sus compromisos con la Comunidad Andina, tanto en lo relacionado con los flujos comerciales en materia de acuerdos comerciales como en lo relacionado con los temas de la unión aduanera.

Como respuesta a la nueva ronda, y como acción ante la fijación de la agenda, Colombia y Venezuela han respaldado las posiciones andinas. Estas posiciones las podemos resumir en cuatro grandes bloques de ideas: 1) alargar el tiempo de adaptación de las medidas de la OMC para los países en vías de desarrollo y no desarrollados; 2) que la apertura de los mercados sea igual para países desarrollados y países en desarrollo; 3) que se tengan en cuenta las diferencias entre los países miembros de la OMC; 4) que los países andinos actúen coordinadamente en las negociaciones comerciales.

Carlos Romero es Profesor Asociado en la Universidad Central de Venezuela.

AN EUROPEAN VIEWPOINT ON THE WTO'S MILLENIUM ROUND

MICHEL HENRY BOUCHET

At the December 1999 Ministerial Conference of the WTO in the port city of Seattle 135-member nations could not even agree on a final communiqué, not to mention the launching of a new all-round trade liberalization negotiation. The objective, in a climate of rising tensions in the multilateral trading system, was to promote more competitive and efficient markets for goods, services and technology. The violent eruption of the civil society, including demands by NGOs and unions of a more inclusive, transparent and accessible WTO, reflects the growing politicization of trade issues. As such, the Seattle meeting turned out to be a warning signal and a wake-up call.

The Seattle Round was crucial for three reasons: One, trade will remain the engine of growth in both developed and developing nations, the latter being relatively more open and therefore more vulnerable than the former, with a trade to GDP ratio of over 30% compared to 23% in the OECD. The current downturn in world trade volume and value, thus, is a threat that can affect sustainable development in many countries. Second, doubts about the fairness of the global trading system are on the rise in developed as well as developing nations that question the merits of trade and financial liberalization. Third, there are new complex issues to be tackled that are contentious between Europe and the United States as well as between industrialized and developing nations, including electronic commerce, investment and competition policy, services market liberalization, labor rights and cultural diversity. The harsh debates regarding the content of the agenda and the very process of negotiations hid a key stake, namely, the rules of the game in the global economy or, more specifically, the distribution of risks and opportunities, costs and benefits of globalization. Why such a stunning fiasco? There are at least five reasons. First, too much was demanded of the WTO. The EU group, alone, had three main goals to be promoted by its Trade Commissioner, Mr. Pascal Lamy of

France:

1. The EU (and Japan) wanted a broad and comprehensive agenda, including environmental, regulatory and social issues, compared with the US preference for narrowly focused tariff cuts. Wide-ranging trade talks would allow countries to balance concessions in some areas (i.e., agriculture) with gains in others (e.g. minimum social standards).

2. The EU wanted to preserve existing trade preference agreements with developing nations that would coincide with the current Lomé negotiations, which expire in 2000. In addition, while the US pushed for rapid financial liberalization, with lower trade barriers in banking, insurance and securities, the EU favored phased market opening along with institutional strengthening of developing economies.

3. The EU wanted to preserve and develop its cultural diversity. Clearly, this means containing the forceful intrusion of US audiovisual goods in the old continent, the so-called "MacDo culture".

Considering this wish-list of only 15 out of 135 countries, the WTO could not be reasonably expected to promote worldwide trade liberalization of goods and services while also sanctioning social norms and labor rights, and acting as environmental police and cultural referee! Over-expectations led to deadlock.

Second, the concern of organized citizens is that global issues are too important to be handled exclusively by private ministerial talks. Ten years after the fall of the Berlin wall, the scenes of police firing tear gas on anti-free trade protesters in Seattle will mark the fall of the post WWII state-centered decision-making process.

Third, the deadlock of the trade talks illustrates the eroding legitimacy of international forums based on senior (US, Europe and Japan) versus junior (developing nations) partners. Developing countries consider they should no longer be marginalized and taken for granted. They claim that whereas the OECD's take-off was predicated on sheer labor exploitation in the XIX^o century, the OECD's current focus on labor rights boils down to disguised

protectionism. With half of the world population still living on less than \$2/day, developing countries matter not simply as trade markets but also as development partners to be integrated in the global economy.

Fourth, global negotiations require global vision. But the irony today is that while the US occupies a position of undisputed worldwide monopoly in military, diplomatic, financial and economic matters, parochial pressures on Capitol Hill ultimately drive its international trade stance. Orange County politics intrudes into US global leadership policy. The US position in the Millenium Round was influenced, if not dictated, by the unprecedented anti-trade campaign against globalization that was spearheaded by a blend of NGOs, including partisan domestic lobbies, consumer groups, unions, and other free-trade protesters. The collision course between the worldwide stance that is rooted in the White House's global ambitions and the provincial, grassroots driven demands for a pause in free trade is well illustrated by the "short leash" the US Congress keeps on Mr. Clinton, whose authority is limited to completing unfinished business from the Uruguay Round. The White House's hardest challenge remains to convince a suspicious Congress to endorse the recent trade agreement with China.

Last, the aim of regulating globalization goes beyond the WTO as it goes beyond the current international architecture. The backlash is also a symptom of widespread anxiety over the market economy and of resistance against social change. The onward march of globalization might not be much affected by the WTO's fiasco. But the failure of the Millenium Round means another setback in the credibility of state-centered multilateral forums that in the end will lead to the demise of the global power monopoly of the US-Europe and Japan triad. And the latter's stubborn arrogance is about to achieve a historical precedent, namely, the convergence of forces between developing countries, unions, students, and NGOs towards a fairer world system.

Michel Henry Bouchet - "Global Finance Chair", CERAM - Sophia Antipolis - France.

A PARTICIPAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL NA OMC

DENILDE HOLZHACKER

A 3ª rodada de negociações da OMC transformou-se no palco para os mais diversos protestos contra os efeitos maléficos da globalização. O que se observou nas ruas de Seattle foi um profusão de interesses e grupos sociais, indo de ambientalistas a organizações de lésbicas, sendo que o fator de agregação foi o sentimento de que os efeitos negativos da globalização são resultados das distorções no comércio internacional. A mobilização popular não foi a única atividade das ONGs em Seattle. A pirotecnia dos protestos foi uma forma de atrair a atenção da opinião pública sobre a importância da agenda de negociação e, dessa forma, pressionar os representantes governamentais. O fórum de discussão mais relevante entre as ONGs e os membros da OMC ocorreu no simpósio “Seattle Symposium on International Trade Issues in the first decades of the next Century”, no dia 29 de Novembro. Participaram do simpósio mais de 700 organizações não-governamentais entre ambientalistas, grupos de consumidores, representantes dos setores empresariais, comerciais e agrobusiness. O principal objetivo do simpósio foi fomentar o diálogo entre os membros da OMC e os representantes das organizações não-governamentais, apresentando idéias e a percepção da sociedade civil sobre os aspectos que afetam o comércio internacional. Desde a Reunião Ministerial de Marrakesh (1996) vem ocorrendo uma aproximação entre a sociedade civil e os membros da OMC. No artigo V do acordo de Marrakesh há uma referência sobre a atuação das ONGs no âmbito da OMC. Em julho de 1996, o Conselho Geral reconheceu o papel das organizações civis no acompanhamento e na divulgação das atividades da OMC. A primeira atividade comum entre as ONGs e os membros da OMC ocorreu na reunião Ministerial de Singapura contando com a participação de 159 ONGs. Nessa reunião foi discutida a relação do comércio com o meio ambiente e o desenvolvimento.

A crescente participação das ONGs em fóruns comerciais e financeiros demonstra a mudança que essas organizações tem passado nos últimos anos. Até a década de 70, a atuação das ONGs no plano internacional concentrava-se nas atividades de ajuda humanitária e assistencialistas. Entretanto, com a incorporação de novos temas na arena internacional, as ONGs passaram a desempenhar um papel de maior relevância, adquirindo funções de executoras e fiscalizadoras de programas. A atuação das organizações civis tem evoluído no sentido de incorporar questões como desenvolvimento sustentável e melhoria das condições de vida de todas as sociedades. É com esse discurso que as ONGs tem atuado com maior pressão em organismos internacionais financeiros econômicos, como o Banco Mundial e FMI. Nesses fóruns a função das ONGs é fiscalizar políticas governamentais e acompanhar a execução de programas nas áreas sociais. Com relação a OMC, muitas ONGs a consideram o melhor fórum internacional para discutir temas sociais. Isso por que a questão comercial afeta todas as sociedades e está relacionada com diversos problemas, como a exploração do meio ambiente, questões trabalhistas e o respeito aos direitos humanos. Por outro lado, a capacidade de impor sanções comerciais aos membros que não cumprem os acordos é um fator importante para fazer da OMC um fórum privilegiado na perspectiva das ONGs. Na reunião de Seattle, as organizações tinham o intuito de convencer os governos de que o comércio está intrinsecamente associado ao desenvolvimento sustentável, à conservação do meio ambiente e aos direitos sociais. As discussões do simpósio encaminham-se no sentido de avaliar a necessidade da agenda comercial ganhar uma face mais humana e com regras transparentes.

...a capacidade de impor sanções comerciais aos membros que não cumprem os acordos é um fator importante para fazer da OMC um fórum privilegiado na perspectiva das ONGs.

As discussões centralizaram-se no papel do comércio internacional para a eliminação da pobreza e os efeitos da globalização no desenvolvimento dos países. Os outros focos de avaliação foram os novos temas na agenda internacional, a expansão da atuação da OMC e, na parte institucional, a incorporação de mecanismo de transparência nas negociações comerciais. No que se refere ao desenvolvimento sustentável, o principal ponto da agenda foi a agricultura, onde grande parte das ONGs considerou necessária a redução tarifária, redução dos subsídios domésticos e a expansão do acesso ao mercado. Dessa forma, seria possível criar oportunidades para os países pobres inserirem-se no cenário internacional. Na questão trabalhista e de meio ambiente os países pobres eram os grandes vilões, pois utilizam práticas predatórias de exploração do meio ambiente e péssimas condições de trabalho com vantagens comparativas no comércio internacional. As organizações ambientalistas insistiram na necessidade de se perceber que a depredação do meio ambiente é uma barreira para o desenvolvimento do comércio. Um ponto central abordado nas propostas das ONGs foi a utilização desses temas como um instrumento de protecionismo dos países ricos. Essa proposição não foi descartada pelos participantes do simpósio. No entanto não se chegou a um consenso sobre essa questão, prevalecendo os interesses regionais e corporativos ali representados. A unanimidade entre os participantes foi a necessidade de democratização dos processos da organização. O argumento foi de que os protestos em Seattle foi um sinal da necessidade de ampliar o espaço da sociedade civil nos processos de negociações comerciais e com isso canalizar as demandas da sociedade. E para muitos que participaram da reunião, a sociedade civil foi a maior vencedora nas negociações.

Denilde Holzhacker é mestrande em Ciência Política pela USP e pesquisadora assistente do Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais (NUPRI/USP).



UM NOVO PONTO DE REFERÊNCIA PARA A POLÍTICA NORTE-AMERICANA PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

RICARDO UBIRACI SENNES

CHASE, Robert, HILL, E. e KENNEDY P., eds. (1999) *The Pivotal states: a new framework for the US policy in the developing world*. WW Norton & Cia: Nova York.

O livro “The Pivotal States: a new framework for the US policy in the developing world” parte de três premissas bastante interessantes: a) os Estados Unidos sabem lidar com os países desenvolvidos ou próximos de seu padrão cultural; b) os Estados Unidos sabem lidar com os inimigos; e c) os Estados Unidos não sabem lidar com os demais países, nem iguais nem inimigos. Destas três premissas o livro “The Pivotal States” se propõem tratar da terceira.

Ou seja, parte-se da constatação de que existe uma enorme lacuna na política externa norte-americana no que se refere às referências para estabelecer e manter relações e políticas consistentes para a grande maioria dos países do mundo que não são semelhantes culturalmente, não dispõem do mesmo nível de desenvolvimento que o próprio Estados Unidos e nem podem ser considerados países inimigos. Como os próprios autores afirmam, a política externa norte americana para maioria dos países em desenvolvimento tem se restringido às questões comerciais e, esporadicamente, às intervenções humanitárias (claro que poderíamos acrescentar a essas duas características uma terceira relativa a um certo toque de inércia hegemônica...) Durante a Guerra Fria esse problema era minimizado, pois a bipolaridade, apesar de simplista e por várias vezes forçada e equivocada, fornecia parâmetros gerais para a atuação dos Estados Unidos. Ao perder esse parâmetro geral, tem prevalecido as definições no varejo e sem consistência, tornando o problema mais crítico.

Por outro lado, reconhece-se que não é razoável pensar que os Estados Unidos tenham condições operacionais e políticas para gerar estratégias específicas e consistentes para lidar com cada um dos países do mundo, nas mais diversas regiões, dos mais diversos tamanhos e com os mais diversos perfis culturais, econômicos e

políticos. Isso exigiria um esforço burocrático, diplomático e logístico desproporcional aos resultados que poderia vir a produzir. Por outro lado, dado que os recursos destinados para a implementação da política externa dos EUA (como de todos os demais) são escassos, ainda mais na atual fase de certa retração internacional dos Estados Unidos, torna-se ainda mais urgente e necessário definir parâmetros para aplicá-los de maneira coerente e inteligente.

Portanto, a questão central dos autores é contribuir para a formulação de uma política externa coerente para os EUA atuarem para além do G-8 e China. Assume-se claramente que as prioridades da agenda externa dos Estados Unidos são as grandes potências, mas isso não significa que não deva existir uma política coerente para os demais países.

A análise proposta no livro visa estruturar as relações internacionais dos Estados Unidos com esses “demais países” de forma a torná-las mais práticas, eficientes e seguras. Para tanto, é necessário definir alguns critérios que permitam que as relações pulverizadas com 160 países se tornem mais simplificadas e, ao mesmo tempo, eficientes. Uma alternativa para viabilizar isso é a seleção de alguns países mais relevantes para os quais o esforço internacional norte-americano seria canalizado. Um primeiro critério para essa seleção seria a importância geo-estratégica do país para os Estados Unidos. Outro critério é a relevância do país em si mesma (dimensão populacional e territorial, peso econômico, etc). Finalmente, uma última referência é o “poder multiplicador” que um país pode ter. Ou seja, a sua capacidade para influenciar, tanto em suas regiões e entornos imediatos, como também em determinados temas globais. Tais países disporiam de capacidade para influenciar o diálogo internacional a partir de definições domésticas, sem que outros países possam fazer muita coisa

para impedir.

Dessa forma os autores criam o conceito de “pivotal states”: não são países que potencialmente agem em prol dos Estados Unidos, nem que reproduzem, na esfera regional ou temática, os interesses dos Estados Unidos. São países que podem, de alguma maneira, se tornar pólos regionais ou temáticos, e a partir daí se alçarem à condição de referência para as políticas dos EUA. Em função dessa capacidade de influência temáticas e/ou regionais, esses países podem também ser chamados à compartilhar, direta ou indiretamente, com os custos de manutenção da ordem internacional.

Nesse sentido, o novo conceito de estado pivô (ou pivotantes) aponta para o papel de articulador, e não está relacionado com a capacidade de poder ou à condição de aliado potencial. São países que, da perspectiva global dos norte americanos, tem importância destacada na definição de como o mundo deverá se organizar e se desenvolver.

Os nove países escolhidos pelos autores são Brasil, Índia, Paquistão, Indonésia, Turquia, Egito, Argélia, África do Sul e México. Os temas analisados são: questão populacional, questões migratórias, questão ambiental, direitos humanos, conflitos étnicos, comércio e finanças internacionais.

Apesar da temática interessante o livro é fruto de um trabalho coletivo, envolvendo vários especialistas e vários seminários e discussões. Por isso mesmo, o livro não é uma peça homogênea. Ao contrário, os artigos relativos a cada país e a cada tema proposto apresentam qualidade bastante diferentes (por exemplo, chama a atenção negativamente o artigo sobre o Brasil e positivamente o artigo sobre a Índia). Ainda assim é uma leitura importante para se compreender os dilemas com que se debate a política externa norte-americana nesse final de milênio.

Ricardo Ubiraci Sennes é doutorando em Ciência Política pela USP e pesquisador do Núcleo de Pesquisa em Relações internacionais (NUPRI-USP).



A OMC E AS REGRAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: UMA PERSPECTIVA PARA O BRASIL

ELIZABETH BALBACHEVSKY

THORSTENSEN, Vera. *OMC: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio*, São Paulo: ed. Aduaneiras, 1999.

Nas últimas décadas deste final de século o comércio internacional emergiu como uma das arenas estratégicas mais importantes no campo das relações internacionais. Desde o final dos anos oitenta a agenda relacionada com essa questão se ampliou consideravelmente. As negociações que ora se iniciam indicam que essa tendência está longe de se esgotar. Ao contrário, novos temas não cessam de “bater às portas” da OMC: meio ambiente, dumping social, desenvolvimento sustentado, etc. Essa ampliação do escopo das negociações relativas ao comércio internacional é um poderoso indicador da centralidade dessa questão no cenário político internacional.

O livro da prof. Vera Thorstensen traz ao público brasileiro, pela primeira vez, uma análise sistemática e rigorosa da evolução das regras e acordos que regulamentam o comércio internacional e sua instância institucional máxima, a Organização Mundial do Comércio – OMC. De fato, o livro é um estudo compreensivo e bastante circunstanciado da OMC, suas regras de funcionamento e os acordos e entendimentos que lhe emprestam personalidade. Os dois primeiros capítulos do livro fazem balanço dos grandes números do comércio internacional para em seguida apresentarem um retrospecto da Rodada Uruguai que culminou com a formação da OMC. O terceiro capítulo, o mais longo de todos, está dedicado a uma análise circunstanciada dos acordos relacionados ao comércio de bens. Nesse capítulo vamos encontrar algumas informações preciosas sobre o estado atual das negociações em torno de alguns temas particularmente sensíveis para a agenda brasileira na OMC: quais sejam a questão agrícola, o comércio de têxteis e, especialmente, o acordo sobre medidas de investimento relacionadas ao comércio – TRIMs. Para cada um desses temas, a autora encerra sua análise com uma retrospectiva da agenda atual de negociações

e suas perspectivas para o futuro, enfatizando a correlação de interesses que se articulam em torno de cada ponto de negociação.

O quarto e o quinto capítulo fazem um retrospecto das negociações em torno do comércio de serviços e o comércio dos direitos da propriedade intelectual. Duas questões que foram centrais nas negociações da Rodada Uruguai e que devem ser retomadas no futuro próximo. Em cada capítulo, a autora apresenta pormenorizadamente os acordos que formam o núcleo dos entendimentos em torno de cada uma das temáticas e apresenta a estrutura institucional da OMC responsável pela implementação desses acordos, encerrando com uma discussão da agenda atual da questão. A apresentação de cada temática é exaustiva. Porém, por trás da letra fria dos acordos esmiuçados pela autora é possível identificar o impacto desses acordos sobre as estratégias de desenvolvimento adotadas pelo governo brasileiro nos últimos anos.

Nessa perspectiva, os capítulos VI, VII e VIII e IX são particularmente reveladores. Neles, a autora aborda o impacto da OMC sobre os processos de integração regional ora em curso em diferentes regiões do planeta, detendo-se na análise do caso do Mercosul; analisa os efeitos do comércio internacional para o desenvolvimento; os acordos plurilaterais recentes sobre compras governamentais, aeronaves civis e tecnologia de informação e apresenta os novos temas relacionados ao comércio que devem saturar a agenda da Rodada do Milênio.

As novas temáticas que batem às portas da OMC – meio ambiente, investimentos, concorrência, transparência em compras governamentais, facilitação do comércio, comércio eletrônico e padrões trabalhistas – indicam claramente por que caminhos o comércio internacional se alçou à posição central que hoje ocupa na agenda externa de todos os países. Mais do que isso, essas novas temáticas indi-

cam claramente que as questões relativas ao comércio internacional há muito deixaram de ser interesse exclusivo de burocratas e empresários. Cada novo tema colocado na mesa de negociações da OMC representa um novo contingente de atores que se mobilizam e pressionam no sentido da transparência das decisões.

A parte final do livro está dedicada a uma análise detalhada da estrutura institucional da Organização Mundial do Comércio. Como bem assinalou Celso Lafer na apresentação do livro, a OMC é a primeira organização gestada no mundo pós-guerra fria. Como tal, ela apresenta peculiaridades institucionais que são captadas na análise empreendida pela autora. O estudo do funcionamento do sistema de solução de controvérsias e do órgão de revisão das políticas comerciais ilustra bem as inovações institucionais introduzidas pela OMC. Ambas, operando em conjunto, criam um mecanismo poderoso de enforcement desconhecido nas instituições internacionais produzidas pela guerra fria.

Finalmente, o último capítulo faz um balanço do impacto da OMC e da Rodada Uruguai sobre a economia brasileira. As estimativas do impacto dos resultados das negociações nas exportações brasileiras é extremamente acurado e bastante minucioso. Ponto a ponto, a autora apresenta os ganhos, as perdas e os pontos controversos para nossa economia, decorrentes de cada um dos acordos constitutivos da OMC. A posição ocupada pela autora, como assessora econômica da delegação Brasileira junto à OMC, permite-lhe traçar um quadro bastante abrangente e, ao mesmo tempo, muito acurado, de todos os interesses brasileiros que são afetados pelos acordos da OMC. Como se vê, este livro é uma referência básica para o número crescente de atores no Brasil que percebem seus interesses domésticos afetados pela OMC.

Elizabeth Balbachevsky é pesquisadora do NUPRI, editora da Carta Internacional e professora do Departamento de Ciência Política da USP.

A AGRICULTURA EM SEATTLE: OS RESULTADOS POSSÍVEIS

SILVANA HUBNER GUEDES BRAZ

A tão esperada Rodada do Milênio teve seu início prorrogado, pois a 3a. Conferência Ministerial da OMC em Seattle, realizada entre 30/11 e 03/12/99 foi considerada um fracasso.

O assunto agrícola era um dos pontos fundamentais das discussões, uma vez que o Acordo Agrícola concebido na Rodada Uruguai (1986 a 1993) previa uma nova rodada de discussões para aprofundar as questões na agricultura, porém sem definir as bases.

Na agricultura, a posição brasileira se afina com os países que compõem o Grupo de Cairns, para

quem o cerne da negociação era a remoção de subsídios à exportação, e de outros que geram desequilíbrio no comércio, bem como a abertura de mercados aos produtos de maior valor agregado.

Nossos interesses nessa questão não são pequenos. Apesar de respondermos por menos de 1% do comércio mundial, temos a primeira posição no comércio exterior do café e do suco de laranja, a segunda na soja, além de nos destacarmos na exportação de açúcar.

Na reunião de Seattle, A União Européia, que defendeu fortemente a multifuncionalidade da agricultura e com base nessa premissa justificou seus altos subsídios setoriais pela necessidade da preservação do meio ambiente, da garantia do emprego e manutenção do homem no campo, da preservação da paisagem e da cultura camponesa e do turismo rural. O Japão e Coreia entraram na negociação também favoráveis a uma política protecionista em nome da segurança alimentar.

Os Estados Unidos chegaram a se unir ao Grupo de Cairns e defendiam o uso de tecnologia genética na agricultura. As negociações não avançaram como se esperava. O ministro de

Singapura apresentou um esboço de proposta contendo diferentes pontos de vista nas questões chave. Este texto continha a proposta completa do Grupo de Cairns, mas também todas as reivindicações européias, japonesas e de outros países protecionistas. Um documento impossível de ser compatibilizado.

Outro documento foi apresentado pelos norte-americanos junto com a União Européia. O novo texto levava em conta algumas reivindicações do Grupo de Cairns. Para surpresa dos países membros do Grupo, foi eliminado a palavra “multifuncionalidade”, e foi incluído “eliminação” ao citar os subsídios à exportação. A frase mais cara aos países do Grupo de Cairns nesse documento

A frase mais cara aos países do Grupo de Cairns nesse documento é a referência a uma “redução substancial dos subsídios à exportação, apontando sua eliminação gradual”. Porém o texto silencia sobre os prazos para se alcançar essa meta.

é a referência a uma “redução substancial dos subsídios à exportação, apontando sua eliminação gradual”. Porém o texto silencia sobre os prazos para se alcançar essa meta.

Alguns analistas acreditam que o esboço é muito difícil de ser cumprido pela União Européia. A agricultura é um tema tão sensível para os europeus, que eles necessitam ganhar muito em outras áreas para equilibrar algumas concessões feitas na agricultura. Mas existem dois fatores que poderiam forçar a União Européia a fazer concessões na agricultura: a incorporação dos países do leste e do centro europeu, que podem forçar uma reforma essencial na Política Agrícola Comum e a perspectiva do término do prazo da Cláusula de Paz (2003), negociada sob acordo anterior. Essa cláusula isenta medidas de apoio interno e subsídios à exportação da retaliação comercial.

O encontro ministerial em Seattle terminou sem que nenhum texto fosse aprovado. Agora as atenções se voltam para Genebra, pois na ausência de uma declaração ministerial, as negociações recomeçarão ali, em janeiro de 2000. Agora os países membros estarão concentrados em uma agenda mais restrita sobre redução à agricultura e normas de liberalização para serviços.

O GRUPO DE CAIRNS

O Grupo de Cairns foi formado em 1986, e tomou o nome da cidade de Cairns, no Norte da Austrália, onde alguns países se reuniram para discutir as reformas no comércio agrícola e rever as disposições iniciais para a questão quando do lançamento da Rodada do Uruguai. Atualmente ele é composto por dezoito países: Argentina, Austrália, África do Sul, Brasil, Bolívia, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Fiji, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia, e Uruguai.

No âmbito da OMC o Grupo se contrapõe às posições da Comunidade Européia e dos Estados Unidos. Sua participação foi decisiva para a definição dos termos do Acordo em Agricultura assinado ao término da Rodada Uruguai. Esse Acordo prevê um programa inicial de reformas que deve expirar no ano 2000. Os países-membros da OMC concordaram na época em retomar as negociações sobre esse tema à partir de 1999. Por isso mesmo, o fracasso das negociações em Seattle não elimina da agenda da OMC a retomada da questão agrícola.

Desde a conclusão da Rodada Uruguai, o Grupo Cairns se manteve ativo, monitorando a implementação do Acordo Agrícola. O Grupo continua buscando maximizar as oportunidades para avançar em seus objetivos. Recentemente estabeleceu um relacionamento de trabalho construtivo com os Estados Unidos, através de uma série de encontros com personalidades chave como o Secretário de Agricultura e o Representante Comercial dos Estados Unidos. Seu objetivo central é a total eliminação dos subsídios à exportação dos produtos agrícolas; grandes reduções do protecionismo doméstico e melhorias no acesso aos mercados para as “commodities” agrícolas, através de cortes profundos nas tarifas praticadas no comércio internacional.

Silvana Hübner Guedes Braz é mestrande em Ciência Política pela USP e pesquisadora assistente do Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais (NUPRI/USP).

PROVINCIANO, “PERO NO MUCHO”

JOSÉ AUGUSTO GUILHON ALBUQUERQUE

Extremamente complicada é a tarefa de avaliar, em poucas linhas, e no calor da hora, o legado de Carlos Menem. A dificuldade maior está em que se tende, o mais das vezes, a fazê-lo em torno do acessório, e não do essencial. Menem tem um estilo populista, chegou ao poder com promessas demagógicas, apresentou, no início, um visual de tanguero de arrabalde, depois corrigido para o de um dandy? é um animal político apaixonado pela política mais politiqueria e aparenta ter apenas um objetivo político, estar no poder, voltar ao poder? Tudo isso é verdade, mas está mais na ordem das aparências do que que do desempenho político. Tanto no plano externo quanto no plano doméstico, Menem manteve uma coerência política de que poucos chefes de governo sulamericanos podem gabar-se. No plano externo, Menem cumpriu a façanha de normalizar as relações da Argentina com as principais potências, sobretudo aquelas que implicavam risco para a segurança interna da Argentina, como as relações de quase beligerância com o Chile e o Reino Unido. Neste último caso, isso permitiu reingressar no rol de interlocutores levados a sério pela União Européia e, no primeiro, sepultar o último diferendo fronteiriço que a distanciava do Chile. É digno de nota, também, o apreço com que o ativismo argentino nos regimes internacionais e nas operações de paz da ONU, apesar de seu caráter eminentemente simbólico, tem sido recebido pela opinião pública e pelos principais governos.

Também digno de nota é o peso da Argentina como interlocutor privilegiado dos Estados Unidos no Continente, mais do que proporcional ao seu peso econômico e militar, quando comparada à liderança que se esperaria do Brasil. Tudo isso a um custo relativamente baixo. Afora algumas gaffes – cuja iniciativa não se pode atribuir exclusivamente a Menem – e um pouco de fanfarras na condução da diplomacia, tal reviravolta no perfil externo do país não implicou alinhamentos humilhantes nem renúncias a interesses econômicos vitais, algumas vezes, apenas bom senso, como no caso da reaproximação com o Reino Unido.

Alguns ganhos foram notáveis, como o apoio financeiro recebido do governo americano por ocasião da crise do México e da crise asiática, ou a apólice de seguro informalmente oferecida pelos americanos contra eventuais aventureirismos dos militares chilenos ou contra pretensões hegemônicas do Brasil.

No caso da relação com o Brasil, Menem soube tirar muito bem partido de sua posição como sócio mais vulnerável, obtendo o compromisso de políti-

cas que ajudaram a manter o superávit comercial da Argentina – como no caso das importações brasileiras de petróleo e grãos – e a atenuar os defeitos devastadores da crise do real.

No plano doméstico, Menem está longe de merecer as acusações de populismo que lhe imputam. Suas políticas foram bastante austeras e, no conjunto, coerentes, embora com as esperadas concessões por ocasião dos períodos eleitorais. Em muitos aspectos, beirou as medidas impopulares. O equívoco em considerá-lo populista vem, de um lado, da confusão proporcionada por seu estilo de comunicação e por sua origem peronista e, por outro lado, de uma certa dificuldade em compreender que o apoio popular não advém exclusivamente da obtenção de vantagens redistributivas. No caso de Menem, o desmantelamento de poderosos interesses sindicais e corporativos foi superado pelo sentimento de segurança provocado pela política de estabilização monetária, em contraste com as experiências de hiperinflação, sobretudo na passagem do governo Alfonsín para o governo Menem.

Os menemistas acentuam, talvez indevidamente, o sentimento de decadência associado à derrota na guerra das Malvinas – e à própria aventura da guerra – e à hiperinflação. Mas os anti-menemistas também o minimizam sem razão. Apesar do desemprego, da desregulamentação trabalhista, da perda de privilégios corporativos dos setores privatizados, das quebras significativas, decorrentes da abertura, no setor que compete com importações, a segurança proporcionada pela estabilidade do peso e pelo fim do isolamento internacional pesou na conquista do direito à reeleição e na obtenção do segundo mandato.

Hoje, graças com toda certeza a Menem – inclusive pela firmeza com que escolheu Cavallo e lhe deu amplas condições de dirigir a economia – a Argentina pôde dar-se o luxo de protagonizar eleições perfeitamente “aburridas” como cabe a um país politicamente estável, em que a opção entre a ordem e o caos, a continuidade e a ruptura não se recoloca a cada pleito. A melhor prova dessa estabilidade é a grande continuidade de políticas de Estado – tanto no plano doméstico como internacional – que a nova coalizão sob o comando de de la Rúa está prometendo.

Não é só na aparência e no comportamento que Menem mudou no poder. O político provinciano, caudilhesco e messiânico tornou-se um portenho cosmopolita. Mais importante do que isso, deu lugar a um chefe de Estado perfeitamente à vontade na cena internacional, que devolveu à Argentina parte da respeitabilidade readquirida pelo governo democrático de Alfonsín, mas posta dramaticamente à prova no fim de seu governo.

CARTA INTERNACIONAL

ISSN 1413-0904

Publicação mensal do Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais da Universidade de São Paulo

EDITORA: Elizabeth Balbachevsky

ASSISTENTE DE EDIÇÃO: Fernando Santomauro

CONSELHO CIENTÍFICO: Amado Luiz Cervo, André Singer, Andrew Hurrell, Antônio Augusto Cançado Trindade, Carlos Eduardo Lins da Silva, Celso Lafer, Christian Lohbauer (secretário executivo), Elizabeth Balbachevsky, Félix Peña, Fernando Augusto Albuquerque Mourão, Gary Hufbauer, Gilson Schwartz, Gustavo Vega, Henrique Altemani de Oliveira (presidente), John D. Wirth, José Augusto Guilhon Albuquerque, Luis Olavo Baptista, Margarita Martin, Paulo Fagundes Vizentini, Sonia de Camargo, Tullo Vigevani

ENDEREÇO: Rua do Anfiteatro, 181 - Colméia - Favo 7 - Cidade Universitária - 05508-060 - São Paulo - SP

TEL: (011) 818-3061 - FAX: (011) 210-4154

E-MAIL: nupri@edu.usp.br - Home page: <http://www.usp.br/relint/>