

*O Estado de São Paulo,
Segunda-feira, 17 de fevereiro de 2003*

ALCA a preço vil

PROPOSTA INICIAL DOS ESTADOS UNIDOS É DISCRIMINATÓRIA E ACANHADA

MARCELO DE PAIVA ABREU

Ainda não são conhecidos todos os detalhes da proposta inicial dos EUA nas negociações da Alca. Com base no que antecipou o chefe da diplomacia comercial norte-americana, o United States Trade Representative Robert Zoellick, no início da semana passada, não há nenhuma razão para otimismo quanto aos resultados finais da negociação. Em vez de apresentarem proposta ambiciosa, capaz de mobilizar os interesses favoráveis à liberalização comercial em todos os países do Hemisfério, preferiram apresentar algo tacaño, sugerindo que o que se tem ouvido recentemente da boca de altos funcionários da administração republicana quanto à necessidade de uma aproximação com o Brasil não passaria de lip service (conversa fiada).

Os EUA têm uma respeitável tradição de uso da tática de "algo por nada" na história de sua diplomacia comercial bilateral com o Brasil. Do final dos anos 1890 até os anos 1930, habitualmente extraíram do Brasil tratamento preferencial para seus produtos, ou tratados comerciais envolvendo liberalização, com base em ameaças de imposição de imposto de importação sobre o café nos EUA. O exame da correspondência diplomática mostra que os negociadores norte-americanos blefaram continuamente. É extremamente duvidoso que o Congresso americano aprovasse a tarifa sobre café, em vista da tradicional política do free breakfast.

Ao apresentar propostas diferenciadas para os países membros de diferentes iniciativas de integração e colocar o Mercosul na posição menos favorecida no cronograma de desgravação, os EUA completam uma seqüência de decisões que tendem a reduzir drasticamente a probabilidade de que a negociação da Alca chegue a bom termo.

O Brasil vem perdendo margem de manobra na negociação da Alca. Concordou-se em tomar como base inicial da liberalização as tarifas efetivamente aplicadas, que em todos os países do Hemisfério, exceto o Canadá e os EUA, são muito inferiores às consolidadas na Organização Mundial de Comércio (OMC). O argumento de que o que interessa é o nível atual de proteção é razoável. Mas por que, então, as reduções tarifárias oferecidas no quadro do Sistema Geral de Preferências não estariam similarmente incluídas como base inicial das negociações? O que pensar da recente Farm Bill norte-americana, que levou os subsídios agrícolas de volta aos níveis máximos permitidos pela OMC? O mesmo princípio não parece estar valendo para todos os países envolvidos na negociação. A decisão de que a convergência para a zona de livre comércio seria feita com base em ofertas classificadas em quatro grupos de produtos de acordo com o prazo de liberalização permite que os EUA adotem a sua estratégia usual visando ao adiamento máximo possível da liberalização de produtos "sensíveis". A adoção de uma fórmula de redução de tarifas e equivalentes tarifários de barreiras não-tarifárias a ser aplicada indiscriminadamente a todos os produtos evitaria os inconvenientes da escolha discricionária de que produtos liberalizar primeiro.

A proposta dos EUA oferece tratamento inicial diferenciado aos produtos originários de diferentes grupos de países. O Caribe é mais bem tratado; em seguida, a América Central e os países andinos; por último, o Mercosul. A diferenciação é mais significativa no caso de produtos agrícolas, refletindo o maior temor quanto à competitividade do Mercosul. A idéia de discriminar entre possíveis futuros parceiros na transição rumo à Alca reflete a importância crescente do conceito de reciprocidade na política econômica externa norte-americana. Foram-se os tempos em que a política do hegemônico era, em grande medida, a defesa da não-discriminação entre diferentes países. A partir da década de

1970, os EUA abandonaram sua política de defesa da aplicação incondicional da cláusula de nação mais favorecida e enfatizaram a reciprocidade como princípio a perseguir. Começaram a defender a idéia de que a partir de certos níveis de desenvolvimento as economias deveriam ser "graduadas", isto é, perderiam acesso ao tratamento especial e diferenciado. A atual proposta é o amadurecimento do conceito de graduação aplicado à formação de áreas de livre comércio. Significa também um retorno, meio pela porta dos fundos, às idéias em Washington, ainda na época de Bush sênior, quanto à integração hemisférica com base numa série de acordos bilaterais, configurando o que se chamou então o formato de hub and spoke (centro e raios), com os EUA ocupando o centro.

Além de todos os problemas associados a formatos, modalidades e tratamento discriminatório, as manifestações do governo norte-americano indicam que muitas das exportações que mais interessam ao Brasil terão livre acesso ao mercado dos EUA só depois de 2016. Há coincidência entre a lista de "sensíveis" dos EUA e a lista dos produtos em que o Brasil é mais competitivo. Os EUA não estariam, também, dispostos a negociar subsídios à agricultura e direitos antidumping no âmbito da Alca, reservando-os para a negociação multilateral. Posição bem mais razoável para a agricultura do que para antidumping.

Para o Brasil, não participar da Alca mutilada terá custos altos, apenas parcialmente contornáveis por meio de acordos bilaterais com os países hemisféricos, exceto os EUA. Mas, nas negociações à frente, o Brasil não deve perder de vista o seu maior trunfo. O mercado hemisférico que mais interessa aos EUA é o mercado do Mercosul. O fator decisivo será em que medida os interesses exportadores nos EUA serão capazes de dobrar a resistência dos lobbies protecionistas. De qualquer forma, a Alca incluindo o Brasil só parece possível com substancial melhora da proposta dos EUA.

Marcelo de Paiva Abreu é professor do Departamenro de Economia da PUC-Rio