

## **Bode platino**

*MARCELO DE PAIVA ABREU\**

É patente a frustração de importantes segmentos empresariais brasileiros com o impasse nas duas mais importantes negociações regionais nas quais o País está envolvido. Tanto no caso da Alca, quanto da União Européia, os cronogramas inicialmente vistos como factíveis foram frustrados e a ambição quanto à substância dos resultados almejados, significativamente reduzida.

Deveria haver preocupação no governo quanto à esterilidade da diplomacia econômica na primeira metade do governo Lula. Afinal, o que se promete como resultado tangível da estratégia alternativa de aproximação aos grandes países em desenvolvimento é muito limitado. Para se ter idéia, anuncia-se a assinatura de acordos de preferências tarifárias com a Índia e a União Aduaneira da África Austral que incluiriam, no primeiro caso, 450 produtos de lado a lado e, no outro caso, 1.000 produtos, comparados a universos beirando 10.000 linhas tarifárias. E não se trata de eliminação das tarifas, mas de preferências que variarão entre 10% e 100%.

É natural que resultados insuficientes levem à tentativa de identificação dos fatores que os possam ter causado. É da tradição brasileira que a busca de bodes expiatórios se concentre fora do País. Afinal, se é possível onerar o "estrangeiro", fica mais fácil manter ilusões quanto à origem dos nossos problemas. Avaliações recentes da diplomacia econômica brasileira no biênio preferiram esta trilha consagrada. O principal obstáculo ao sucesso nas negociações comerciais regionais seria a resistência da Argentina a fazer as concessões demandadas pela União Européia e pelos Estados Unidos. O protecionismo argentino teria sido responsável pela modesta proposta do Mercosul à União Européia para os setores automotivo, têxtil e de calçados. No caso da Alca, as acusações são nebulosas.

A avaliação equilibrada dos insucessos na Alca e na negociação com Bruxelas redundava em atribuição diferente de culpas. Com Bruxelas, o Brasil foi o principal obstáculo para que se conseguisse montar proposta decente do Mercosul para autopeças, bens de capital e produtos eletroeletrônicos e, também, para outros temas que não acesso a mercados. No caso de investimentos, serviços e compras públicas, entre outros, o Brasil tende a ser mais intransigente que a Argentina e o Uruguai, simplesmente porque os nossos sócios já avançaram mais na rota da liberalização. O caminho rumo à tacanha Alca light foi pavimentado pela estratégia de olho por olho do Mercosul. A exclusão norte-americana de subsídios agrícolas e antidumping do cardápio da Alca foi retaliada, com o Brasil à frente, com a exclusão de qualquer consideração séria sobre outros temas que não fossem acesso a mercados. Será que alguém acredita mesmo que a reformulação do Mercosul, com explícita

redução de suas ambições e opção por abandonar o projeto de mercado comum em benefício de uma zona de livre comércio, alteraria a posição do governo brasileiro quanto à substância das concessões nas duas negociações? Não parece suposição ancorada em fatos. Senão, como interpretar declarações oficiais de que o Brasil não estaria disposto a trocar o seu "modelo de desenvolvimento" por quotas agrícolas? O fato é que as negociações com Washington e Bruxelas fracassaram por causa do peso dos interesses protecionistas nos Estados Unidos, na União Européia, na Argentina e no Brasil. Que países ricos se dêem ao luxo de adotar políticas nefastas é algo a que se podem permitir. Argentina e Brasil, com intermináveis histórias de futuro brilhante e oportunidades perdidas, não deveriam estar dispostos a imitá-los.

É fato que o Mercosul está em crise. Talvez até se justifique a redução das ambições de Ouro Preto 1994, embora os custos políticos sejam enormes. Mas os argumentos para tomar tal decisão são totalmente diferentes dos que foram ventilados pelo empresariado descontente com a falta de resultados da diplomacia comercial. O Mercosul está em crise porque os governos não estão dispostos a enfrentar as dificuldades que a criação de uma união aduaneira efetiva acarretaria para os respectivos setores produtivos. As ridículas crises, causadas por fogões, geladeiras e quem sabe o que amanhã, minam a sua credibilidade. Acumulam-se as perfurações da tarifa externa comum e perpetuam-se as exceções no comércio intra-Mercosul. Ao Brasil parece faltar apetite e convicção para exercer sua liderança natural e tentar equacionar o aprofundamento da integração, levando em conta as disparidades competitivas entranhadas nos diferentes regimes de incentivos fiscais e creditícios. É a avaliação dos custos e benefícios da correção dessas dificuldades que deve informar a decisão sobre a continuidade do Mercosul no formato ambicioso. E não as pretensas dificuldades que o presente formato configura para a diplomacia comercial brasileira.

Se os empresários brasileiros de fato desejam que o País tenha mais sucesso nas negociações regionais, devem estar preparados a fazer mais concessões. O Brasil só terá alguma possibilidade de obter concessões relevantes quanto ao acesso de suas exportações aos mercados desenvolvidos, se estiver disposto a ampliar as concessões quanto a acesso a seu mercado e a outros temas. Ao contrário do que se alega há muito que se pode conceder sem ameaça à soberania nacional. Mas as dificuldades para que ocorra esta mudança de curso não devem ser subestimadas. Demandará muita revisão do que os grotões do nacionalismo xiita consideram ingredientes fundamentais do nosso "modelo de desenvolvimento".

---

\*Marcelo de Paiva Abreu é doutor em Economia pela Universidade de Cambridge e professor titular do Departamento de Economia da PUC-Rio, em licença sabática.