

## Alca por nada?

*Brasil e EUA devem decidir se estão mesmo dispostos a abrir mercados na ALCA*

MARCELO DE PAIVA ABREU

Um dos importantes contrastes entre a Grã-Bretanha hegemônica na *Pax Britannica*, até 1870, e os EUA, seu sucessor desde então, foi o lento progresso da idéia de que a nova economia hegemônica poderia ter papel decisivo na promoção da liberalização comercial. De fato, até 1923, os EUA não adotavam a cláusula de nação mais favorecida como padrão em seus tratados comerciais. Em 1930, adotaram tarifa protecionista que contribuiu para estimular o aumento defensivo das tarifas no resto do mundo. Uma crucial reviravolta no governo Roosevelt foi a vitória de Cordell Hull, Secretário de Estado, sobre os que defendiam o bilateralismo. Com o *Reciprocal Agreements Act* de 1934 inaugurou-se um período de quarenta anos marcado por iniciativas dos EUA em defesa da abertura dos mercados mundiais em bases não-discriminatórias. Só a partir da Rodada Tóquio começou a declinar o compromisso do hegemônico quanto à não-discriminação, quando os EUA pressionaram pela negociação de códigos com limitação da aplicação da cláusula de nação mais favorecida aos seus signatários.

Uma das conseqüências da lei comercial de 1934 foi a pressão norte-americana para a negociação de um tratado de livre comércio com o Brasil. A estratégia negociadora dos EUA era a de oferecer ao Brasil a manutenção do café na lista de produtos isentos de tarifas no mercado dos EUA em troca de um longa lista de reduções tarifárias brasileiras. Dado que o café não pagava imposto de importação desde a década de 1870, funcionários do governo dos EUA concluíram acertadamente que o Brasil argumentaria que os EUA estavam tratando de obter "algo por nada" e sugeriram que algumas reduções tarifárias nos EUA fizessem parte do pacote de ofertas, para manter as aparências (Treaty Division, 10.11. 1933, National Archives: RG 59, 6111.3231/571).

Em alguma medida esta situação se está repetindo hoje. É certo que a posição dos EUA, de excluir das negociações da ALCA antidumping e subsídios agrícolas, os temas que mais interessam ao Brasil, emulou, em perverso *tit for tat*, a proposta brasileira de exclusão de compras governamentais, regras sobre serviços e investimentos, propriedade intelectual e política de concorrência. Mas estas espertezas quanto à exclusão de temas para negociações na OMC - que em muitos casos são de sucesso mais do que duvidoso - não devem ocultar o fato de que nada se ouviu de razoável quanto a concessões recíprocas relativas a acesso de bens.

Dada a estrutura da proteção nos EUA, a possibilidade de de desgravação tarifária na ALCA não ser universal ao fim do processo é inaceitável para o Brasil, pois, de outro modo, os produtos "sensíveis" dos EUA poderiam ser excluídos da liberalização recíproca. A tarifa zero para bens deve ser universal depois de um período de transição cuja duração não seja tão longa que chegue a afetar a credibilidade da iniciativa. Há desconfortável coincidência entre a lista de "sensíveis" dos EUA - protegidos por picos tarifários, barreiras não-tarifárias, subsídios domésticos e medidas discricionárias - e a lista dos produtos em que o Brasil é mais competitivo: fumo, suco de laranja, calçados, algodão, produtos siderúrgicos, etanol, carne bovina, frangos, soja, milho, açúcar.

Acumulam-se dúvidas quanto à prioridade da política comercial na agenda do presidente Bush e, principalmente, quanto à disposição presidencial de, no ano eleitoral de 2004, despertar a ira de

parte de seus eleitores ao comprometer-se a reduzir a proteção de produtos "sensíveis". Estará o USTR em efetiva sintonia com a Casa Branca? Aumenta a desconfiança de que há um travão de "algo por nada" na estratégia comercial dos EUA na ALCA.

A posição brasileira também não é nada animadora. Os interesses dos EUA no mercado brasileiro são diversificados. Há uma ampla gama de indústrias brasileiras que seriam afetadas pela liberalização comercial que decorreria da ALCA: produtos químicos, bens de capital, produtos eletrônicos, especialmente. A resistência à liberalização no Brasil tem sido pouco explicitada na medida em que a estratégia brasileira concentrou os esforços na troca de declarações de intenções de redução da agenda inicial, mas está no cerne das declarações de repúdio *a priori* à ALCA, dentro e fora do governo.

Negociações bem encaminhadas, e, no médio prazo, bem sucedidas, quanto à integração hemisférica podem fazer parte da demonstração cabal de que o Brasil está comprometido com um conjunto de políticas modernizadoras que vão além da política macroeconômica. A redução do custo do investimento, essencial à retomada sustentada do nível de atividade, depende do êxito que possa ter o governo em ampliar a credibilidade que caracteriza a gestão macroeconômica para atingir suas outras áreas de atuação.

O Brasil deve estar preparado para negociar na ALCA com firmeza, tanto questões relativas a bens, quanto à complementaridade em relação à OMC. Mas esta negociação, para que tenha qualquer chance de sucesso, requer o abandono, tanto em Washington quanto em Brasília, de posições simplistas quanto ao que é politicamente viável do outro lado da mesa. "Algo por nada" por parte dos EUA é um *non-starter*. Para dobrar os interesses protecionistas brasileiros e o viés pró-fechamento de parte da coalizão governamental Lula vai precisar do maciço apoio dos exportadores. No Brasil, tanto declarações pomposas de compromisso com a defesa intransigente da soberania, no terreno da política externa, quanto lamúrias empresariais relativas à taxa de juros e a taxa cambial têm mais a ver com a arquibancada do que com o mundo real.

---

Marcelo de Paiva Abreu é professor em licença sabática do Departamento de Economia da PUC-Rio.