

Riscos da flexibilização

Brasil deve usar poder de barganha no debate sobre Área de Livre Comércio

*MARCELO DE PAIVA ABREU**

Em meados deste mês, será realizada a reunião ministerial da Área de Livre Comércio das Américas. As reuniões preparatórias foram marcadas por clara diferença de posição entre grupos que aglutinam os 34 países do hemisfério que participam da negociação. Nas posições extremas do espectro colocaram-se as duas maiores economias do hemisfério: os Estados Unidos e o Brasil. Os EUA prefeririam um processo de integração hemisférica mais rápido, mais abrangente e baseado em negociações entre países. O Brasil é contra a inclusão de temas controversos como normas trabalhistas e meio ambiente e prefere a integração mais lenta, com liberalização tarifária a partir de 2005, data de referência acordada na Cúpula de Miami para o término das negociações para constituição da Alca. O Brasil manifestou também a intenção de negociar como membro do Mercosul.

Acumulam-se as pressões diretas e indiretas dos EUA para que o Brasil relaxe a sua posição, isto é, acomode os pontos básicos da posição norte-americana. Ceder a essas pressões conflitaria com as intenções do governo quanto ao ritmo da liberalização comercial.

O governo brasileiro tem invocado, como obstáculo principal a uma integração hemisférica de mercados de bens e serviços, seus compromissos de liberalização assumidos unilateralmente, de forma implícita, e no quadro da Organização Mundial de Comércio e do Mercosul. Teria dificuldades em acomodar reduções adicionais de proteção. A história recente da política comercial brasileira tem demonstrado as dificuldades do governo em estabelecer esses cronogramas de desgravação, prévios a qualquer acordo hemisférico. Os recuos foram muitos: regime automotivo, salvaguardas, restrições a financiamento de importações. Ao concordar com a integração hemisférica com calendário antecipado em relação ao cronograma inicialmente imaginado, o governo brasileiro estaria optando por um processo de liberalização mais rápido, que poderia levar a incontáveis atritos no futuro, em particular com os EUA.

Outro elemento importante para justificar a reserva brasileira quanto à integração comercial hemisférica, e especialmente com os EUA, é a diversificação geográfica do comércio brasileiro, em contraste com a maioria dos demais países do hemisfério, muito dependentes do mercado norte-americano. Isso faz com que a integração regional seja muito menos interessante do que a liberalização comercial que decorreria de um aprofundamento de negociações multilaterais.

Como a economia dos EUA é muito diversificada, a liberalização hemisférica teria um impacto sobre as atividades econômicas no Brasil semelhante ao que ocorreria em uma liberalização multilateral. Mas os produtos brasileiros só teriam melhoria das condições de acesso nos mercados hemisféricos; além disso, no mercado dos EUA muitos dos interesses brasileiros concentram-se em produtos sensíveis: siderúrgicos, suco de laranja, entre outros.

As negociações hemisféricas poderiam, também, reabrir, no âmbito do Mercosul, negociações penosas para o Brasil, especialmente quanto às altas tarifas incidentes sobre bens de capital incluídas na Tarifa Externa Comum do Mercosul e nas listas de exceção.

Parte da reserva brasileira tem raízes de natureza política. A integração hemisférica poderá envolver limitações à política externa brasileira extra-hemisfério. A estabilização econômica no Brasil e a volta ao crescimento vêm despertando o interesse intenso de investidores estrangeiros. Têm também propiciado condições para que o poder de barganha da diplomacia brasileira tenda, de novo, a espelhar a importância econômica e geopolítica do País. Era difícil ter diplomacia com credibilidade com inflação de 2.500% e estagnação econômica.

A aproximação com a União Europeia, entretanto, não parece suficiente demonstração da diversidade de interesses da diplomacia brasileira, em vista da escassa credibilidade de uma *volte face* do protecionismo europeu em horizonte temporal útil. O Atlântico Sul ainda parece ser a região em que iniciativas diplomáticas brasileiras poderiam ter, além de mérito específico, a virtude de demonstrar os limites políticos da integração hemisférica.

A viabilidade de uma posição de compromisso quanto à Alca depende, em última instância, da capacidade de negociação do Mercosul, e particularmente do Brasil, em relação aos EUA. Visto da ótica dos EUA, o interesse da integração hemisférica concentra-se significativamente no Mercosul e, em especial, no Brasil. México e Canadá são sócios no Nafta e as pequenas economias da América Central e do Caribe devem de alguma forma ser compensadas pelo impacto do ingresso mexicano no Nafta. Mas a Alca pode significar acesso preferencial ao mercado do Mercosul, de longe o mais importante para os EUA.

Do ponto de vista comercial, as importações do Mercosul correspondem a mais de 50% das importações hemisféricas, exclusive o Nafta, originárias de mercados não-hemisféricos. Ainda mais relevante para muitos dos temas em discussão, até potencialmente para o comércio, o produto nacional bruto do Mercosul calculado com base em paridade do poder de compra é equivalente a mais de 60% do produto hemisférico exclusive o Nafta.

A fortíssima posição negociadora dos EUA é enfraquecida pelas dificuldades enfrentadas pelo Executivo norte-americano em obter do Congresso a autorização negociadora necessária. Além disso, se tão alta proporção dos possíveis benefícios dos EUA com a integração hemisférica depende do Brasil, isso significa que o País tem significativo poder de barganha quanto a formato, prazo e abrangência do processo de integração nas negociações futuras. Não parece haver razão evidente para que o governo brasileiro deixe de usar o poder de barganha de que dispõe.

* Marcelo de Paiva Abreu é Professor do Departamento de Economia da PUC-Rio.