

Desmistificando a TPA*

*Mario Garnero***

A aprovação em agosto passado, pelo Congresso norte-americano, da Trade Promotion Authority (Autoridade para Promoção Comercial), ou TPA, anteriormente conhecida como fast-track, é prova de que os EUA desejam voltar à mesa da negociação comercial em todo o mundo. Ao contrário do que prega a "sabedoria convencional" dos que rejeitam a Área de Livre Comércio das Américas (Alca) antes mesmo de ela existir, tudo está por ser negociado.

Nesse sentido, as preocupações brasileiras ante a intensificação de práticas defensivas, expressas na aprovação do Farm Bill e da imposição de barreiras ao aço, não devem converter-se num freio às negociações. A própria natureza do sistema eleitoral norte-americano gera distorções, especialmente em anos de eleições legislativas como este. Os países hemisféricos devem ver a TPA como um lastro fundamental para a boa condução das negociações da Alca, já devidamente seguras pelo mecanismo do "single-undertaking", segundo o qual "nada estará acordado até que tudo esteja acordado".

A legislação, que garante à Casa Branca autorização para negociar acordos de liberalização comercial, seja nos âmbitos bi ou multilateral, foi aprovada em apertada votação na Câmara dos Deputados - 215 a 212 -, mas por significativa maioria no Senado. Após oito anos de idas e vindas, e mesmo diante das recentes críticas à administração Bush por sua "guinada isolacionista", o Congresso optou por manter os EUA engajados nas negociações comerciais. Mesmo porque, hoje em dia, dos cerca de 190 acordos preferenciais de comércio existentes, os EUA fazem parte de apenas três.

A estreita margem da votação na Câmara dos Deputados é representativa da forma como os EUA procedem em sua política externa, sobretudo nos aspectos comerciais, e ao mesmo tempo indica a importância da TPA. Nos EUA, os membros do Congresso são eleitos pelo voto distrital, o que os torna especialmente sensíveis às demandas provenientes de sua região. Isso permite, igualmente, uma precisa identificação do potencial econômico local.

Em outras palavras, mesmo que o parlamentar sofra uma enorme pressão de diversos lobbies, ele sabe que interesses devem ser defendidos e está sempre pronto a facilitar os negócios para as empresas de seu distrito. Esse fato ajuda a explicar a apertada votação, diferentemente do que ocorreu no Senado, onde a representação é por Estado da Federação. Desde 1974, quando foi aprovado a primeira autorização deste tipo, é desse modo que se formula a política externa comercial norte-americana.

A volta à mesa das negociações internacionais é fundamental para a economia dos EUA. Primeiro, porque deixar de comercializar é um "mal em si". Sua não-participação no comércio internacional implica tarifas maiores, desvio de negócios e exclusão de mercados por conta da não-adequação a padrões e regulações. A participação norte-americana, além de auxiliar no encaminhamento de tais questões, resulta em ganhos para seus trabalhadores, consumidores e empresas. De acordo com recente documento elaborado pelo Escritório do Representante Comercial dos EUA (USTR), a tradicional família americana, composta por quatro membros, obteve um ganho anual adicional entre US\$ 1.260 e US\$ 2.040 por conta do Nafta e dos acordos firmados durante a Rodada Uruguaí do Gatt. Além disso, a pequena empresa norte-americana também se beneficia, já que é responsável por três de cada quatro empregos e representa 97% dos exportadores dos EUA. Somente em relação ao Brasil, as exportações das pequenas empresas dos EUA cresceram cerca de 262% no período de 1992 a 1998.

A TPA caracteriza-se, portanto, como um contrato entre o Executivo e o Legislativo norte-americano, e assim deve ser entendido. Por um lado, a Casa Branca mantém consultas regulares com o Congresso e, indiretamente, com o público, enquanto os acordos comerciais se encontram em negociação. Por outro, os congressistas comprometem-se a não emendar o acordo final, optando apenas por sua aceitação ou rejeição. Este

mecanismo de comunicação garante, de fato, a viabilidade da negociação e a certeza, por parte dos demais países, de que o que foi negociado será integralmente aceito ou rejeitado.

O Brasil, por sua vez, pode também beneficiar-se da aprovação da TPA. Apesar das dúvidas em relação à lista dos chamados "import-sensitive products" que deverão passar pelos procedimentos de consulta previstos no documento, e pelo tratamento dispensado às leis trabalhistas e ambientais, a nova legislação não impede nenhum tipo de negociação, nem mesmo de temas como agricultura e antidumping. O que deve interessar ao Brasil, ademais, é fazer do espaço negociador da Alca um fórum que vá além das technicalidades comerciais. Os processos de integração regional não são "jogos de soma zero". Da Alca poderá emergir uma "nova iniciativa" para as Américas, com especial atenção aos aspectos de financiamento da infra-estrutura, cooperação científico-tecnológica e formação de recursos humanos.

O saudoso presidente Juscelino Kubitschek, que deu substância à sua visão hemisférica por meio da Operação Pan-Americana (OPA), entendia que, para a causa da paz, seria imprudente esquecer "um continente inteiro, num mundo que só conta cinco continentes". Este raciocínio também é verdadeiro para os fins do comércio e do desenvolvimento. Ainda que a TPA aprovada não seja o sonho de todo entusiasta do livre comércio, o Brasil não se pode dar ao luxo de deixar de negociar acesso privilegiado ao maior mercado do planeta. É a partir desta constatação que poderemos concentrar esforços na construção de uma Alca equilibrada, harmoniosa e que traga benefícios para todos - inclusive o Brasil.

* Este artigo foi originalmente publicado em O Estado de S. Paulo, 29.10.2002.

** Mario Garnero é presidente do Fórum das Américas e do Grupo Brasilinvest.