

EUA e Brasil rumo à Alca (2)*

*Mario Garnero e C. Fred Bergsten***

O relacionamento entre os Estados Unidos e o Brasil é promissor e está repleto de oportunidades perdidas. É hora de vê-lo com novos olhos.

Principalmente se a Alca estiver destinada a tornar-se o instrumento eficaz para promover o crescimento e a prosperidade que queremos que seja.

De uma perspectiva americana, é fundamental que o Congresso americano aprove uma nova Autoridade de Promoção Comercial (APC) tão cedo quanto possível em 2002, para fomentar o comércio e os investimentos na América Latina e adiantar as negociações sobre a Alca. Pelo menos duas importantes vantagens se apresentarão aos Estados Unidos ao completar a Alca. Primeiro, a Alca seria um acréscimo bem-vindo aos esforços realizados pela comunidade financeira internacional com vista ao fortalecimento da economia dos países do Mercosul, principalmente Argentina e Brasil. Além disso, o comércio dos Estados Unidos com a América Latina, e com o Brasil em particular, teria um crescimento magnífico com as barreiras ao comércio e aos investimentos eliminadas em todo o Hemisfério.

De acordo com recente estudo feito por Jeffrey J. Schott, economista sênior do Instituto de Economia Internacional de Washington, o comércio Brasil-Estados Unidos poderia evoluir rapidamente de US\$ 29 bilhões em 2000 para US\$ 86 bilhões, se a Alca estivesse em execução. Mas, sem a APC, países que negociam acordos de comércio com os Estados Unidos terão desconfianças para empregar seus melhores esforços no processo de negociações. Sem esse importantíssimo sinal de apoio político, os países podem recear que as barreiras comerciais mais duras dos Estados Unidos poderiam ainda estar em vigor após as emendas feitas pelo Congresso, e toda a negociação hemisférica estaria em perigo. A prosperidade dos países do Mercosul é também decisiva para o sucesso das negociações da Alca, pois é o maior mercado latino-americano, com um PIB combinado de mais de US\$ 1 trilhão, o que representa mais da metade da PIB da América Latina.

Os Estados Unidos e o Brasil assumem a co-presidência das conversações da Alca em novembro de 2002, e acreditamos que sua disposição para liberalizar suas barreiras comerciais vai determinar o destino de toda a empreitada. O acesso ao mercado dos Estados Unidos é o principal prêmio para os países do Mercosul na Alca; e a maior prioridade das negociações pode continuar sendo a eliminação de barreiras dos Estados Unidos em setores como agricultura, aço e calçados.

Ministros da área de comércio concordaram em Buenos Aires, em abril, que as negociações da Alca deveriam terminar em janeiro de 2005 e ser postas em execução no fim daquele ano. Contudo, eles adiaram o começo das conversações sobre a parte mais importante do acordo: determinar como as barreiras comerciais devem ser derrubadas e se serão permitidas limitadas exceções ao regime de livre comércio. As questões sobre "acesso ao mercado" não serão aceitas antes de maio de 2002, quando os negociadores formularão "modalidades" para a condução das conversações.

A demora no início das negociações para acesso ao mercado pode ser, como afirma Jeffrey Schott, uma "bênção disfarçada", já que proporciona folga para tratar de problemas imediatos que atingem a Argentina (e outros países da região afetados por seus problemas). Acentua também a importância de aprovação da legislação sobre a APC tão logo seja possível, de modo a que os negociadores dos Estados Unidos possam manter um papel importante nas conversações sobre a Alca.

A conferência Riscos e Oportunidades - A Nova Economia Global e a Alca está, na verdade, assumindo a forma de uma discussão de alto nível sobre qual será o impacto da Alca nas economias do continente. Mais especificamente, como a Alca afetará empresas no Brasil e nos Estados Unidos. Ela difere de outras conferências na medida em que apresentará exclusivamente as perspectivas de representantes dos setores privados dos dois

países. Funcionários do governo ou representantes de outras nações hemisféricas não participarão. Isso se baseia na visão de que Brasil e Estados Unidos são os atores-chaves para levar a cabo com êxito uma área de livre comércio harmoniosa e efetiva.

Não obstante, precisamos notar que a comunidade empresarial brasileira está-se preparando para a Alca. De maneira um tanto incompleta e não coordenada. Os brasileiros não estão muito familiarizados com o comércio exterior como um todo. Muito poucas empresas têm o perfil necessário para fazer negócios no exterior. Há falta de canais estratégicos para objetivos de marketing, as exportações não são suficientemente promovidas e faltam mecanismos adequados para resolver disputas comerciais.

Claro que tudo isso está estreitamente relacionado com o período em que a economia brasileira esteve fechada à competição e aos investimentos estrangeiros. Dos primeiros anos da década de 1960 até o final da de 1980, a política comercial brasileira enfocava principalmente a substituição de produtos importados e suas ramificações, na forma de protecionismo comercial e mercados superprotegidos. Como resultado, a comunidade empresarial brasileira tornou-se imune à competição cada vez mais brutal do mercado global.

A situação não é diferente no que diz respeito à Alca. O fato é que só uns poucos grupos empresariais estão-se preparando seriamente para 2005. Canais tradicionais, como o Departamento de Comércio Exterior do governo federal e as câmaras de comércio estão longe de estar familiarizados com as atividades diárias de pequenas e médias empresas. A cobertura da imprensa brasileira nesse sentido, embora tenha aumentado em certa medida este ano, é ainda deficiente.

A verdade é que a Alca vai bater à porta de todos. Apesar disso, pouco tem sido feito para aumentar a consciência da comunidade empresarial brasileira sobre a falsa interpretação da Alca tanto como opção quanto como destino. O comércio sem restrições em nossa parte do mundo é, acima de tudo, uma oportunidade atraente para os empresários brasileiros. Para beneficiar-se disso os líderes empresariais brasileiros precisam expandir a abrangência geográfica e as ambições de seus produtos. Preparar-se para a Alca significa, primeiro e antes de tudo, estabelecer contato direto com os principais atores da economia dos Estados Unidos, tanto na indústria quanto nas finanças. É preciso realizar estudos de direito comparado, arbitragem, propriedade intelectual, e ainda há muito a fazer a esse respeito.

Isso não quer dizer que o Brasil deva esquecer o Mercosul. É difícil, contudo, não concordar, ao menos com certa medida, com o economista Arturo Porzecanski, quando afirma que "... atualmente, o Mercosul é uma aliança econômica e diplomática fraca, que diminui a credibilidade do Brasil aos olhos dos Estados Unidos". O Mercosul foi, sem dúvida, uma fórmula útil para incrementar o comércio entre os países do Cone Sul, especialmente porque o comércio entre essas nações era virtualmente inexistente no início dos anos 1990. Embora os números relacionados com as trocas comerciais tenham praticamente dobrado anualmente antes da crise cambial brasileira de fevereiro de 1999, os benefícios resultantes ainda são demasiado insignificantes para uma economia como a do Brasil. Ainda que agregássemos outros países sul-americanos, de acordo com a teoria dos "módulos", os resultados ainda assim seriam modestos em termos macroeconômicos. O peso do Brasil propriamente dito vale muito mais na mesa de negociações para a formação da Alca do que a retórica política que sustenta a prioridade do Mercosul.

* Este artigo foi originalmente publicado em O Estado de S. Paulo, 12.10.2001.

** Mario Garnero é presidente do Fórum das Américas e do Grupo Brasilinvest; C. Fred Bergsten é diretor do Instituto de Economia Internacional de Washington.