

Negociando com os EUA*

Mario Garnero**

Na próxima terça-feira, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva encontra-se com seu colega George W. Bush. É tempo de desenhar e implementar uma nova parceria para as relações bilaterais.

Essas relações congregam, de um lado, a superpotência política, econômica e militar. O país machucado pelo 11 de setembro. O foco na Guerra ao Terror. Um gigante que precisa compatibilizar a ação e o discurso sobre o livre comércio. De outro, o Brasil reenergizado pelo resultado das urnas. A nação que busca, internamente, diminuir o oneroso legado do "custo Brasil"; resgatar sua imensa dívida social. O país que almeja, externamente, harmonizar as condições internacionais de competitividade.

Acrescenta-se a esse cenário o fato de já estarmos na co-presidência Brasil-Estados Unidos do processo negociador da Alca (Área de Livre Comércio das Américas). Complica esse panorama o seguimento incerto das negociações da Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio. Mas uma coisa é certa: com ou sem Alca, o interesse soberano da nova diplomacia econômica brasileira deve ser o acesso desimpedido ao mercado norte-americano. Além disso, o Brasil precisa voltar a atrair capitais maciços dos Estados Unidos para setores com valor agregado de alta tecnologia. Para esse fim, está muito claro que as barreiras, sejam tarifárias ou não, têm de ser diminuídas pelos Estados Unidos.

Com esse objetivo, pode-se optar pela via da Alca ou por um acordo bilateral. Ao contrário do que prega a "sabedoria convencional" dos que rejeitam a Alca antes mesmo dela existir, tudo está por ser negociado. Se privilegiarmos o entendimento bilateral, tudo pode ser mais rápido. Cabe lembrar que já perdemos, nos prósperos anos 90 dos EUA, o *timing* para fechar um acordo de *status* preferencial. Tal entendimento certamente nos permitiria a geração de vultosos saldos comerciais, arrefecendo portanto nossa dependência de capitais especulativos.

Em ambos os casos, haveremos de dialogar com os EUA. Serão conversas difíceis. Teremos, de fato, de ser duros com os norte-americanos. E teremos de ser duros com nós mesmos. Os anos 2003-2006, coincidentes com o mandato do novo presidente, serão o período das "Meganegociações Comerciais".

Os freios ao incremento dos fluxos comerciais são muitos, como a aprovação do Farm Bill e a "cíclica" imposição de barreiras ao aço. São dificuldades que têm de ser dirimidas. A própria natureza do sistema eleitoral norte-americano gera distorções, especialmente em anos de eleições legislativas como este. Isso se reflete na maneira pela qual se aprovou a TPA (a chamada "autoridade de promoção de comércio", que permite à Casa Branca negociar acordos que podem ser aprovados ou rejeitados - mas não emendados - pelo Legislativo dos EUA).

Ainda assim, após oito anos de idas e vindas, e mesmo diante das recentes críticas à administração Bush por sua "guinada isolacionista", o Congresso norte-americano optou por manter os Estados Unidos engajados nas negociações comerciais. Não há que se temer a TPA nas negociações da Alca, já devidamente seguras pelo mecanismo do *single-undertaking*, segundo o qual "nada estará acordado até que tudo esteja acordado".

Há dúvidas em relação à lista dos chamados "produtos sensíveis de importação", que deverão passar por procedimentos de consulta, e ao tratamento dispensado às leis trabalhistas e ambientais. Convém esclarecer que a legislação a ser observada é a de cada um dos países, e não a interna dos EUA. Não se trata portanto de uma "exportação de leis". Com uma leitura detida da TPA, percebe-se que a nova legislação não erige "obstáculos intransponíveis" a qualquer tipo de negociação.

A partir de contatos com líderes governamentais e privados dos EUA, tenho percebido que a negociação pode mesmo iniciar-se por temas como a agricultura. Esta, aliás, é área em que EUA e Brasil devem unir-se na luta contra os subsídios europeus e o protecionismo japonês.

Há amplo espaço para incrementar as relações comerciais Brasil-Estados Unidos. No auge da prosperidade americana, depois de 10 anos de expansão econômica, e mesmo depois da brusca desvalorização do real em 1999, o Brasil foi o único país, entre as 10 maiores economias do mundo, que continuou a ter déficit no comércio com os Estados Unidos. A estratégia comercial do Brasil em relação ao mercado americano precisa, de fato, ser repensada. Não podemos permitir que as dificuldades nas exportações brasileiras de dois produtos de baixo valor agregado, como o aço e o suco de laranja, paralise por inteiro o comércio bilateral.

Precisamos também proporcionar às autoridades de ambos os países elementos que as capacitem a acabar com a exigência recíproca de vistos, que dificulta o turismo e os negócios, de forma a se adaptarem ao ritmo dinâmico que ambos os países desejam para suas relações. Temos de atuar com mecanismos inovadores em várias partes dos Estados Unidos para fortalecer a inserção de nossa arte e cultura - e estimular os americanos a visitarem o Brasil como turistas. O Brasil tem de aumentar sua participação nos centros de pesquisas e universidades da Nova Inglaterra, especialmente em Boston e sua área metropolitana, onde é produzida a tecnologia mais avançada - bem mais valioso do século XXI.

O que deve interessar o Brasil, ademais, é fazer do espaço negociador da Alca um fórum que vá além das tecnicidades 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. Simultaneamente, há que se lembrar que as reformas internas do país - trabalhista, previdenciária e tributária -, prioridade do novo governo, haverão forçosamente de acelerar-se à medida que toma impulso a integração do Brasil a eixos dinâmicos da economia mundial.

As relações com os EUA certamente não representarão o sonho de todo entusiasta do livre comércio. O Brasil não pode, no entanto, se dar ao luxo de deixar de negociar acesso privilegiado ao maior mercado do planeta. É a partir dessa constatação que poderemos concentrar esforços na construção de uma Alca equilibrada e que traga benefícios para todos.

Os presidentes Lula e Bush já demonstraram uma bem-vinda empatia em seu contato telefônico de fins de outubro. Podem construir, com base no interesse de ambos os países e na afinidade de seus perfis, relação pessoal única - que se refletirá numa parceria estratégica para este início de milênio.

Para nós, brasileiros, a agenda é clara. Com a crescente participação da sociedade civil, temos de fortalecer a capacidade de diversificar e promover nossas exportações para os Estados Unidos e atrair investimentos norte-americanos - essas devem ser as metas essenciais do encontro Lula-Bush.

* Este artigo foi originalmente publicado no Jornal do Brasil, 8.12.2002.

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