

## **Dizer não aos Estados Unidos**

*MARCELO DE PAIVA ABREU\**

Uma das importantes realizações da diplomacia brasileira, desde a virada da década, foi a remoção da maior parte dos problemas que constituíam obstáculo a uma relação construtiva com os Estados Unidos na esfera econômica.

No terreno da política comercial, as decisões de estabelecer significativa liberalização comercial unilateral e adotar posição mais ativa nas negociações multilaterais da Rodada Uruguai contribuíram para desanuviar as relações bilaterais. No terreno financeiro, a reestruturação da dívida externa foi contribuição também importante neste processo. Como também foi a recente legislação brasileira sobre propriedade intelectual. A abrasão provocada pelas medidas norte-americanas de defesa comercial, em muitos casos de cunho protecionista, foi também reduzida.

É claro que o clima em Washington continuou marcado por alguma desconfiança em relação ao Brasil, visto como pouco dócil nas suas relações bilaterais, especialmente se contrastado a outras grandes economias latino-americanas, México e Argentina, mais bem-comportadas e manifestamente interessadas em angariar tratamento preferencial norte-americano.

No último biênio, esse quadro vem sendo alterado pela acumulação de novos tópicos no contencioso comercial bilateral Brasil-EUA. É útil considerar três eixos, em tomo dos quais podem ser classificadas as dificuldades: problemas comerciais bilaterais provocados por medidas de política comercial de um país, afetando os interesses do outro; discordâncias quanto ao progresso de negociações comerciais multilaterais; finalmente, projetos diferentes quanto aos ramos da integração hemisférica.

As escaramuças comerciais bilaterais ganham força, em parte pelo sentimento brasileiro de que à liberalização unilateral brasileira não correspondeu uma redução dos obstáculos às exportações brasileiras nos Estados Unidos, embora algumas das queixas, como as relativas ao suco de laranja, tenham que ver com a Rodada Uruguai.

As dificuldades mais recentes concentram-se na oposição do governo dos EUA ao regime automotivo brasileiro, reforçada pela ampliação de benefícios fiscais para empresas que se instalem em regiões menos desenvolvidas do País. A oposição dos EUA parece decorrer de temores quanto ao efeito demonstração que poderia ter essa política brasileira, que violaria os acordos multilaterais.

No terreno multilateral, as relações com Washington alcançaram seu auge quando da assinatura dos acordos que resultaram da Rodada Uruguai. A resistência norte-americana em alinhar sua política relativa à taxação da gasolina às recomendações expressas da Organização Mundial de Comércio (OMC), em processo no qual o Brasil tinha interesse, começou a toldar o clima de entendimento. A confirmação da resistência brasileira quanto à iniciativa norte-americana de propor a abolição total de tarifas sobre bens relacionados à tecnologia de informação, até o ano

2000, deverá contribuir para recolocar o Brasil na posição de relativo isolamento que caracterizou a sua política multilateral na primeira metade da década de 80. Caso o *Information Technology Agreement* (ITA) tenha condições de ser lançado, mais de 90% do comércio mundial desses bens estará incluído.

As negociações relativas à integração hemisférica têm sublinhado a discordância entre Brasil e EUA, quanto à amplitude e formato de negociações no quadro de constituição da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), bem como quanto ao horizonte temporal necessário para que se efetive tal integração. O entusiasmo do Executivo norte-americano é por cronograma curto, abrangência temática ampla e formato de negociação que tenderia a equivaler a uma expansão do Nafta. O Brasil tem enfatizado o interesse em um cronograma longo, que tome as iniciativas sub-regionais existentes como ponto de partida. Isto é, a negociação seria do Mercosul com o Nafta e demais iniciativas de integração. Ao Brasil, com comércio diversificado geograficamente, parece, acertadamente, prematura a liberalização preferencial hemisférica mais rápida do que o acordado na Cúpula de Miami, no final de 1994.

Será que o governo brasileiro acredita que sua posição vá prevalecer em todas as três situações? O mais provável é que o governo tenha de fazer “concessões”, algumas das quais, de fato, beneficiariam o País, a despeito do que possam sugerir os comentários crescentemente desabridos de defensores de uma política industrial ativa, baseada na repetição de erros do passado.

Se o critério que orientar a escolha de atitudes for a legítima defesa dos interesses nacionais, e não de interesses setoriais mal disfarçados sob o manto de pretensa defesa do balanço de pagamentos, o objetivo que merece a concentração do poder de barganha do País é a negociação da integração hemisférica nos tempos e formatos que melhor convenham ao Brasil. Isto é, pelo entendimento entre iniciativas existentes de integração com cronograma longo de instituição.

A adesão brasileira ao ITA merece exame, pois o que está em pauta são custos de serviços que dependem de equipamentos relacionados à tecnologia de informação. Em última instância, a capacidade de competir das exportações brasileiras. O balanço de custos e benefícios provavelmente sugerirá a adesão ao ITA.

O regime automotivo é a menos defensável das políticas brasileiras que provocam dificuldades nas relações bilaterais com os EUA. As características nefastas dessa política sobre a eficiência no uso de recursos; e os preços no mercado doméstico são conhecidas, assim como os desgastes a que foi submetido o Brasil ao enfrentar as reações internacionais desfavoráveis às diversas versões da política para o setor. Seria lamentável se o governo fosse tentado a defendê-la como ponto de honra, enfraquecendo sua posição com relação a tema de muito maior importância como é a sua política quanto à integração hemisférica. Neste último caso, certamente vale a pena dizer não aos EUA.

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