



Federação
dos Sindicatos
de Metalúrgicos
da CUT/SP

Projeto Latino Americano
Curso de Formação Contínua
“Os Trabalhadores e a ALCA”

Materiais e subsídios para discussão no Terceiro Seminário

Movimentos Sociais e ALCA

TIE-Brasil
2003

Apresentação

Este “**Materiais e subsídios para discussão...**” é uma coletânea de textos e artigos que tratam dos mais diversos aspectos referentes à ALCA (Mercosul, acordos de Livre Comércio, Negociações, Investimentos, etc) publicados recentemente em jornais, revistas, panfletos e internet.

Exatamente por expressarem opiniões das mais variadas correntes de pensamento em nosso país é que eles estão aqui agrupados. O objetivo é estimular o debate entre sindicalistas e trabalhadores de base, assim como ajudar a identificar as mais variadas estratégias adotadas em relação à ALCA.

Mesmo que o material aqui publicado **não represente** necessariamente **a opinião** de TIE – Transnationals Information Exchange e FEM-CUT – Federação dos Sindicatos de Metalúrgicos da CUT, ajuda no cumprimento de objetivos maiores da parceria de TIE com os sindicatos brasileiros, ou seja, trocar informações e experiências entre trabalhadores de base, estudar estratégias empresariais e sindicais e criar alternativas de desenvolvimento que atendam aos interesses da classe trabalhadora.

É de conhecimento geral que se combatemos a um inimigo que não conhecemos estamos fadados à derrota. Para vencê-lo é necessário que conheçamos bem nosso “exército”, nossas “armas”, nosso “terreno”, assim como ao “exército”, “armas” e “terreno” do inimigo.

Através da leitura de opiniões diversas os trabalhadores juntam informação necessária que os auxiliará no processo de elaboração de um projeto autônomo e sustentável, que concilie a informação, a teoria e a prática do dia-a-dia.

Contudo, a informação por si só não faz nada. Sabemos que ela precisa estar acessível às amplas massas trabalhadoras para cumprir com seu papel no processo de transformação da sociedade. E **é o trabalho de organização de base**, no local de trabalho, no bairro, na igreja, nas associações civis, que faz a diferença, permitindo que a informação seja democraticamente distribuída e que o projeto dos trabalhadores seja amplamente discutido. A união desses fatores (trabalho de base, informação e projeto autônomo e alternativo dos trabalhadores) faz com que as mudanças sonhadas e tão necessárias saiam do campo da utopia para virar realidade.

Acreditamos que este “Materiais e subsídios...” e o Curso de Formação Contínua “Os Trabalhadores e a ALCA” só cumprirão seu papel, ou seja, contribuir para a democratização do debate sobre ALCA, se atingirem quantidade crescente de trabalhadores de base e sindicalistas das mais diversas regiões.

Enfim! este material foi publicado para ser distribuído e debatido entre os trabalhadores. Não o deixe mofando dentro de uma gaveta ☺

ALCA E OS INTERESSES DO MERCOSUL¹

Gilberto Dupas²

O ritmo que tem marcado a ação dos EUA sobre a agenda da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), sem uma ampla negociação que leve em conta convicções e divisões de benefícios, obriga uma reflexão mais profunda sobre o conceito de hegemonia no capitalismo moderno.

Giovanni Arrighi lembra que um país dominante exerce uma função hegemônica quando lidera um sistema de nações numa direção que lhe convém e, ainda assim, é percebido como buscando um interesse geral. O poder adicional dessa nação, dita hegemônica, vem em função de sua capacidade de colocar num plano "universal" as questões que geram conflito. Mas quando a alegação da nação dominante - de interpretar o dito "interesse geral" - for falsa, estará criada a condição de fracasso da hegemonia.

Há evidentes benefícios na atual abertura geral dos mercados. Escalas maiores e eliminação de tributos certamente propiciarão uma redução nos preços internacionais dos produtos, tanto para países pobres como para ricos. É o que está se propondo agora em informática e telecomunicações.

As nações líderes da produção global de bens industriais e serviços (EUA, Japão, França, Alemanha e Inglaterra) que sediam os verdadeiros atores do processo econômico mundial - as grandes corporações transnacionais - embora tenham grandes divergências entre si, sabem que elas e suas empresas têm muito a ganhar na liquidação das barreiras ao comércio internacional. Já os países pobres, com uma base industrial inexistente, embora tenham seus efeitos têm poucas alternativas a utilizar. O que importa a eles é caminhar, mesmo que bem mais lentamente que os outros.

Para um país como o Brasil, com importante produção industrial e grande mercado interno, há muitos motivos para refletir. Não se questiona a direção do movimento. A abertura ao comércio mundial é uma tendência inevitável. Mas a fragilidade da estrutura de empregos e da indústria nacional - por suas próprias ineficiências e pelo "custo-país" - exige uma estratégia inteligente que calibre simultaneamente a qualidade e a velocidade dessa abertura.

O mesmo acontece com relação à política de blocos. A atitude norte-americana de pressionar o Mercosul e pressionar para a constituição da ALCA envolve evidentes interesses do país líder mundial que, sozinho, detém 77,9% de todo o PIB continental (Vide quadro I). Caso o acordo seja feito à revelia de opções multilaterais de comércio que balizam a política externa brasileira, ele pode beneficiar os EUA e as suas empresas, em detrimento dos europeus, nossos parceiros mais importantes, causando danos importantes ao

QUADRO I
O PESO NORTE-AMERICANO
A Divisão do PIB no Continente

Países	PIB	PIB/TOTAL
EUA	6.088	77,9 %
Canadá	526	6,7 %
Brasil	418	5,3 %
México	265	3,4 %
Argentina	198	2,5 %
Venezuela	65	0,8 %
Colômbia	56	0,7 %
Chile	47	0,6 %
Peru	47	0,6 %
Outros	101	1,3 %
TOTAL	7.811	100,0 %

¹ Texto extraído do site do Ministério das Relações Exteriores do Brasil www.mre.gov.br/alca/artigos.htm

² Dedicando-se principalmente aos temas de política econômica, globalização e emprego, Gilberto Dupas é membro do Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo e do Conselho Diretor da Fundação Getúlio Vargas. Autor ou co-autor de dez livros na área de economia, entre os quais *Crise econômica e transição democrática* - e do romance *Retalhos de Jonas* - teve dois deles publicados no exterior (*EUA e Argentina*).

Brasil. Ao tentar transformar a América Latina em mercado temporariamente cativo, o grande país norte-americano adota uma postura unilateral que pode arranhar a legitimidade de sua liderança na América Latina, transformando-a em coerção.

O conceito de hegemonia desenvolvido por Arrighi nos parece um útil referencial para analisar o atual processo de constituição da ALCA. Ele o amplia para incluir coerção e consentimento. As estratégias hegemônicas bem sucedidas sempre foram constituídas por uma combinação de força (ou ameaça) e de liderança moral e intelectual.

Ao longo da História vários Estados conseguiram exercer esse papel em nível mundial. A partir do século XV, após a invenção pelas cidades-Estado italianas (Veneza, Florença, Gênova e Milão) das bases do sistema capitalista de gestão do Estado e da guerra, sucederam-se vários ciclos hegemônicos.

Durante todo o século XVI o poder da Espanha foi superior a de todos os outros países europeus. Tornando-se, porém, um instrumento da Casa Imperial dos Habsburgo e do papado, acabou não conseguindo juntar os pedaços do sistema de governo medieval em crise. Outros mini-impérios surgiram com força (França, Inglaterra e Suécia) e a liquidação do sistema medieval acabou ocorrendo, em meio a forte caos, em detrimento da Espanha e abrindo espaço à hegemonia holandesa. Os Países Baixos já detinham, então, forte liderança entre os Estados dinásticos da região. Eles lastrearam seu poder e riqueza mais no controle das redes financeiras que das comerciais. A sua lógica não envolvia o domínio territorial. No entanto, os holandeses jamais controlaram o poderoso sistema que criaram. Foi uma hegemonia precária, que se desfez quando França e Inglaterra começaram a internalizar em seus extensos domínios as redes de finanças e comércio operadas por eles.

A reciclagem dos impostos extraídos das extensas colônias do império inglês transformou Londres no centro financeiro mundial, em detrimento de Amsterdã e Paris. O padrão ouro consolidou definitivamente sua liderança junto aos países menores. A partir do século XIX, a Inglaterra passou a consolidar um papel sem precedentes. "*A Pax Britannica exerceu seu controle através da assustadora mobilização dos canhões de navios pesados, mas prevaleceu o controle dos fios do sistema monetário internacional*" (Karl Polanyi). O que, porém, formatou a lógica do ciclo hegemônico inglês foi a adoção da ideologia e da prática do livre comércio. O novo princípio era que as leis que vigoravam dentro e entre as nações deveriam estar sujeitas a uma espécie de "autoridade superior" de um mercado mundial regido por "leis próprias". O Reino Unido praticou unilateralmente esse princípio a partir de 1840, durante quase um século.

Combinando o controle do mercado mundial com o domínio sobre o equilíbrio do poder, o ciclo hegemônico inglês propiciou à Europa um longo período de paz (1815-1914). Para Arrighi, essa fantástica capacidade de exercício da hegemonia servia ao interesse britânico mas também tinha claramente um componente universal. A liderança inglesa e a prática do livre comércio podiam até minar a soberania dos governantes, mas simultaneamente aumentavam a riqueza de seus súditos.

O surgimento dos EUA como uma economia com futuras características hegemônicas se deu a partir do início deste século, quando esse país se transformou num polo de atração de mão-de-obra, capital e espírito de iniciativa europeus. A luta pela nova supremacia mundial envolveu também a Alemanha e gerou um período de enorme violência na história da humanidade. Ao contrário da Inglaterra, os EUA nunca levaram a sério as idéias de adoção de livre comércio. A estratégia norte-americana foi manter o mercado interno fechado aos produtos estrangeiros e aberto a capital e talento externos, enquanto forçava a abertura dos outros países a seus produtos e empresas.

Passado o turbulento período dos dois conflitos mundiais, o livre comércio não desempenhou papel de maior relevo na época da "guerra fria". Longe de ser o tema que aproximasse os EUA da Europa, foi o tema que os dividiu.

A nova forma de hegemonia passou a ser exercida pela moeda mundial, regulamentada pelo Sistema Federal de Reserva dos EUA. Isso conferiu a esse país uma liberdade de ação fenomenal, superior à que o governo britânico jamais tivera. Enquanto controlava a liquidez mundial, ele pôde promover e sustentar uma expansão geral do comércio mundial em grande escala. O controle sobre o ritmo e a direção desse comércio, sob hegemonia norte-americana, passou a ser efetivamente exercido pelo GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio). Arrighi acha que, apesar de os EUA terem instituído um regime comercial em geral muito menos "generoso" com o resto do mundo do que o britânico, os objetivos da "guerra fria" (décadas de 50 e 60) acabaram levando à adoção de progressivas rodadas de liberalização, atingindo-se um grau muito mais amplo de livre comércio multilateral.

Na realidade foi muito por influência dos objetivos das grandes corporações transnacionais sediadas nos EUA, especialmente durante as décadas de 80 e 90, que se reorganizaram os argumentos a favor da nova arrancada para o livre comércio mundial, aproveitando-se do vácuo político e econômico da queda dos regimes comunistas. A incorporação de novos mercados - garantindo escala global - passou a ser parte fundamental da lógica de acumulação e da evolução tecnológica. O livre comércio transformou-se, então, no novo argumento hegemônico norte-americano.

A bandeira do livre comércio é hoje hasteada pelos EUA, secundado de longe pelos demais países ricos, como sendo de interesse universal e representar a grande chave para a prosperidade mundial.

Vários argumentos a favor da queda de barreiras comerciais constam de documentos do BID e de agências norte-americanas que defendem a ALCA: melhor divisão e especialização internacional do trabalho,

economias de escala, alocação mais eficiente dos fatores de produção, otimização das vantagens comparativas, dinamismo concorrencial, identificação de nichos de mercado, processos de racionalização, queda de preços e consequente aumento de bem estar para o consumidor. Além disso a liberalização comercial induz o aumento de produtividade ao patrocinar a importação de *know-how*, técnicas de gerenciamento e investimentos diretos.

São argumentos teóricos válidos mas, contêm algumas ingenuidades quanto à verdadeira natureza dos fluxos comerciais e à relação de força entre as economias mundiais. São poucas as garantias de que os benefícios eventualmente gerados tenham distribuição razoavelmente igualitárias. Recordam a lei "justa" criada pelo mais poderoso em "A revolução dos bichos" de George Orwell: "Todos os animais são iguais entre si, mas alguns deles são mais iguais que os outros."

Os papéis e os interesses dos Estados Nacionais e das empresas como atores do processo econômico, precisam ser melhor entendidos à luz da bandeira de abertura comercial. Os Estados Nacionais negociam acordos, impõem ou retiram tarifas, subsídios e barreiras não tarifárias. Ao fazê-lo, eles - em parte - representam legítimos interesses privados de seus países. No entanto, os Estados têm metas próprias. Elas nem sempre coincidem inteiramente com o mais forte dos atores privados atuante no mundo global - as corporações transnacionais sediadas no país - hoje responsáveis por grande parte das transações com bens e capitais do mundo.

Interessa aos Estados - hegemônicos ou não - a defesa do emprego, a qualidade ambiental, sua posição geopolítica e o equilíbrio de seu Balanço de Pagamentos - pelos efeitos perversos que problemas nessa esfera podem acarretar nas suas demais variáveis macroeconômicas. Importam, também, o valor adicionado de sua produção local, o nível de empregos e os impostos arrecadados.

O interesse das grandes corporações, por sua vez, transcende as fronteiras nacionais. Além de serem os líderes do processo econômico mundial, as empresas globais controlam o comércio internacional através das transações intra-firmas, responsáveis atualmente por cerca de 40 a 50% do comércio total. A recente deterioração do poder dos Estados Nacionais se deve em grande parte ao crescente espaço ocupado pelas transnacionais no cenário econômico. Muitas vezes o país sede e essas empresas têm interesses nas mesmas políticas, mas os objetivos nem sempre são os mesmos. Robert Reich, ex-secretário do trabalho de Clinton, em recente entrevista na *The Economist*, afirmou: "As corporações negociam cinicamente, pelo mundo afora, os trabalhadores mais baratos, os menores impostos, regimes de trabalho e de meio ambiente." Apesar do seu espanto, parece razoável que as empresas adotem as estratégias que parecem, sob sua ótica particular, as mais lucrativas. Negociar em benefício de seus cidadãos é tarefa do Estado.

O discurso sobre livre comércio venceu a batalha retórica tão completamente que, por vezes, perde-se de vista o óbvio - ou seja - que a abertura das economias não é um fim em si mesma. Ela tem que ser entendida e avaliada em termos dos benefícios e das perdas que acarreta aos diversos atores sociais envolvidos.

No seminário sobre "O Futuro do Comércio Internacional - de Marrakesh a Cingapura", coordenado por Jacques Marcovitch em agosto de 1996 eu lembrava que a história tem nos mostrado que o "discurso liberal" por parte dos países centrais distingue-se - por vezes dramaticamente - da "prática liberal" de seu próprio comércio. Sob o manto dos acordos gerais tem-se freqüentemente ocultado a preferência pelos mais fortes. As nações hegemônicas sempre usaram e abusaram - o que é muito natural - da política de "princípios encobrindo interesses".

É preciso examinar, pois, com bastante cuidado a alegação de que as recentes políticas de abertura efetuadas por países periféricos tenham garantido realimentação significativa do crescimento econômico. Os famosos "tigres asiáticos" são sempre usados como exemplo de sucesso. Apesar de demonstrarem atualmente vários sinais de cansaço, eles tiveram mais de duas décadas de taxas de crescimento de fazer inveja a todas as economias emergentes.

Esses países do sudeste asiático direcionaram sua produção para o setor exportador e foram bem sucedidos na estratégia de calcar o crescimento no desempenho das exportações. Mas as políticas liberais não parecem terem sido as únicas - nem talvez as maiores - responsáveis por esses anos seguidos de crescimento acelerado. Na Coreia, por exemplo, durante muito tempo o governo interveio pesadamente na economia, indicando os setores a serem desenvolvidos e dando proteção específica com prazo determinado, o que evitou que o empresariado local se acomodasse. Eles sabiam que teriam pouco tempo para tornarem-se competitivos. Só depois de os setores já estarem maduros para a competição externa foi que a Coreia começou a abrir a sua economia de uma forma menos seletiva para importações. Talvez apenas Hong Kong e Cingapura, "países-cidade" de configuração geopolítica atípica, sejam os bons exemplos de países que cresceram basicamente com a abertura. Tratam-se de casos singulares, com configuração específica - respectivamente - de entrepostos comercial-industrial e comercial-financeiro.

As décadas de protecionismo nos países da América Latina permitiram a industrialização, mas simultaneamente levaram à criação de uma classe empresarial acomodada e pouco inovadora e a um atraso relativo em termos tecnológicos nos mais variados setores. Assim, não parece razoável persistir nessa política. É vital a esses países encontrar uma nova forma de inserção na nova lógica global sob risco de ficarem ainda mais para trás. Mas é importante que esse processo de liberalização seja feito de forma criteriosa.

O recente ciclo de abertura econômica na América Latina também não pareceu ser tão eficaz. Sebastian Edwards, em recente ensaio lembra que, apesar de quase uma década de reformas, a região tem tido pouco a mostrar. O controle da inflação foi uma das poucas realizações louváveis. O crescimento econômico é decepcionante, muito inferior à média histórica da região e o investimento agregado está em 20% do PIB, comparados com os 36% do Sudeste da Ásia (World Development Report 96). Embora ele mencione que "há indícios abundantes de que os países de economia aberta crescem com mais rapidez do que aqueles que restringem o comércio internacional", não consegue encontrar tais indícios na atual América Latina. O que resta à região é aprofundar as reformas e torcer para que seus resultados cheguem ao social, antes que o povo se canse.

Um problema delicado da abertura econômica é que ela envolve, entre outras, restrições relativas ao nível de emprego doméstico e às contas externas. O equilíbrio da balança comercial, a uma determinada taxa de câmbio, envolve o nível de preços, da produtividade e das tarifas. A baixa abrupta das tarifas sem um equivalente salto na produtividade pode acarretar conseqüências na balança comercial - e no emprego - que exijam uma desvalorização cambial. Assim, a velocidade e a amplitude de um processo de abertura determina os custos e benefícios que dele decorrem. Caso contrário, efeitos perversos no nível de emprego, na taxa de crescimento e no balanço de pagamentos tenderão a acontecer. Avanços na competitividade sistêmica ("custo-país") e no nível de produtividade - que têm sido lentos - são fatores essenciais para conciliar abertura e crescimento econômico.

Respondendo às demandas geopolíticas e econômicas específicas, tem ocorrido nessas últimas décadas uma enorme proliferação de acordos regionais. É o caso da União Européia, da APEC, da ASEAN, do NAFTA e do Mercosul, entre muitos outros. Cerca de 60% do comércio mundial atual ocorre dentro de acordos de livre comércio. Simultaneamente, a maior parte dos países envolvidos nesses blocos participaram também das negociações multilaterais do GATT e hoje integram a OMC.

Assim, cabe indagar se a constituição desses blocos é de fato compatível com o progresso nas negociações multilaterais. O próprio GATT já proibia que os países discriminassem contra terceiros ao firmarem acordos preferenciais. No entanto, não existem mecanismos eficazes para avaliar e punir eventuais desvios de troca que venham a ocorrer como conseqüência desses acordos regionais. Na verdade, os mecanismos existentes na OMC ainda são relativamente inadequados para lidar com a questão.

Os acordos regionais podem tanto ser obstáculos como estímulo para acordos globais. São usualmente mais extensos e profundos do que os passíveis de serem feitos na OMC. Podem, pois, facilitar uma eventual ampliação na pauta desta instituição ao criar um padrão a ser seguido em negociações futuras. Por outro lado, regras elaboradas a nível regional podem ser facilmente utilizadas como barreiras não-tarifárias. Exigências de padrões de proteção ambiental e trabalho costumam transformar-se em formas disfarçadas de protecionismo.

A questão central, porém, é compreender os conflitos que envolvem os interesses dos atores sociais quanto aos acordos regionais. Os Estados Nacionais líderes dos acordos são os países hegemônicos em cada área. Defendendo simultaneamente objetivos geopolíticos, lógicas comerciais de suas empresas globais e aspirações internas de nível de emprego e balança comercial, eles têm se envolvido em várias situações contraditórias. Afinal, o objetivo estratégico central das corporações globais é o livre mercado mundial. É ele que permite a maximização do lucro via incorporação de novos mercados e viabilização do menor custo dos fatores de produção.

Não é à toa que os acordos regionais primam pela instabilidade e mantêm olhos gulosos visando a expansão de seus membros e alianças entre blocos. O futuro da política de blocos parece, pois, precário. Trata-se do ultimo baluarte dos Estados Nacionais visando estabelecer políticas protecionistas temporárias que aumentem o *market-share* das suas empresas multinacionais. Os acordos globais de livre comércio tenderão, a médio prazo, a minar sua lógica.

QUADRO II

O PESO DOS BLOCOS REGIONAIS NO CONTINENTE

Fonte: FMI, nov/86. Em US\$ bi de 1990

BLOCOS	PIB	PIB/Total
NAFTA (Canadá, EUA e México)	6.878	88 %
MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai)	689	8 %
PACTO ANDINO (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela)	191	2 %
SAFTA (Mercosul + Pacto Andino)	826	11 %

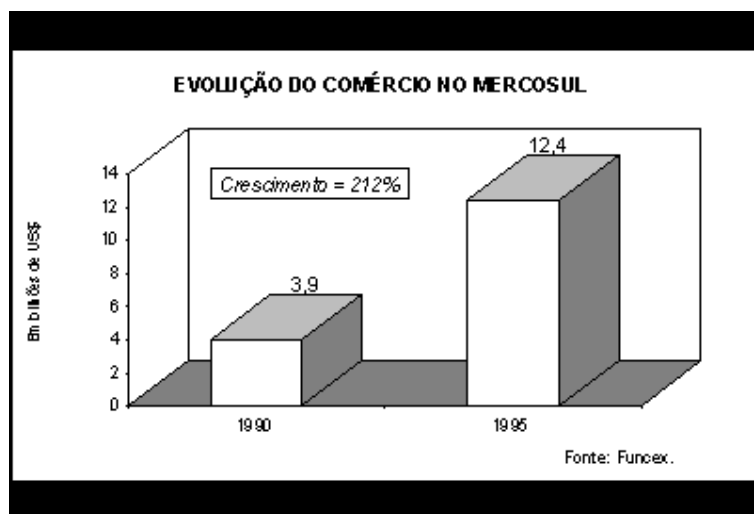
Vários blocos comerciais surgiram, também, no continente americano (Vide quadro II). O NAFTA, liderado pelos EUA, é responsável por 88% do PIB continental. O Mercosul, liderado pelo Brasil, o segundo em importância, tem menos de um décimo do peso do NAFTA, 8% do PIB total. Os outros têm pesos ainda muito menores. São a Associação Latino - Americana de Integração (ALADI), o Grupo Andino, o Mercado Comum do Caribe (CARICOM), o Mercado Comum Centro- Americano (MCCA) e o acordo G-3 firmado entre a Colômbia,

México e Venezuela. Há razões propícias recentes para a proliferação desses acordos no continente. A principal foi uma certa convergência entre as políticas macroeconômicas dos países latino americanos. Após um reconhecimento generalizado de que a estratégia de substituição de importações havia se esgotado, adotaram-se programas de estabilização bem sucedidos, reformas estruturais que visavam redefinir o papel do Estado e do capital estrangeiro e um movimento geral de abertura comercial. A própria CEPAL recomendou, em 1994, aos países latino-americanos uma nova concepção que chamou de "regionalismo aberto". É dessa forma que são vistos os acordos de integração regional como o Mercosul e o NAFTA, uma vez que não houve discriminação contra terceiros por meio de elevação das tarifas.

O NAFTA é um bloco regional gigantesco, consistente e sinérgico. A parceria entre EUA e Canadá é fortemente complementar. A aliança mexicana é histórica e tem óbvio conteúdo geopolítico. Qualquer crise no México tem impacto direto nos EUA, no mínimo por pressão adicional de imigração ilegal que piora os índices sociais norte-americanos. O acordo consolida também sua posição de fornecedor de mão-de-obra barata ao complexo industrial norte-americano, além de tornar cativo seu interessante mercado interno. O modelo de integração do NAFTA cria uma zona de livre comércio restrita, com um conjunto detalhado de regras de origem e acordos nas áreas de serviços, investimentos, propriedade intelectual, normas trabalhistas e ambientais.

Já o Mercosul, consolidado na aliança Brasil-Argentina que responde por 97% do PIB e 93% do comércio regional, definiu uma união aduaneira que privilegiou a política de tarifas comuns. Questões mais complexas de integração foram deixadas de fora.

Os resultados práticos do Mercosul foram surpreendentes. Sua implementação mais do que triplicou a troca entre os países membros, elevando-o de US\$ 3,9 bilhões, em 1990, para US\$ 12,4 bilhões, em 1995, com um crescimento de 212% (Vide gráfico I). Perto de 60% desse comércio está ocorrendo no setor intra-industrial, liderado pelas empresas transnacionais, que nele encontram um adequado colchão de proteção que mais do que compensa o alto custo sistêmico da região.



Do lado das importações, o movimento intra-bloco aumentou de US\$ 4,0 bilhões (1990) para US\$ 12,7 bilhões (1995) o que poderia levar a crer em regionalismo fechado. No entanto, no mesmo período as importações provenientes do NAFTA no total do Mercosul aumentaram em 150%, as da UE em 172% e as do Japão e NIC's em 281%(Vide quadro III). Diante desses números fica difícil argumentar sobre protecionismo ou desvio de troca, como recentemente argumentou Alexander Yeats. Além do mais, o crescimento das exportações totais do Mercosul de 1990 a 1995 foi de 50%, e das importações totais do bloco foi de 150%.

QUADRO III

IMPORTAÇÕES DO MERCOSUL

Fonte: Funceex. US\$ bi

ORIGEM	1990	1995	Cresc. 95/90
UNIÃO EUROPEIA	7,2	19,6	172 %
NAFTA	7,5	18,6	150 %
MERCOSUL	4,0	12,7	218 %
ÁSIA	3,1	11,8	281 %
OUTROS	8,5	13,2	55 %
TOTAL	30,3	75,9	150 %

A tarifa média do Mercosul para manufaturados reduziu-se de 25% em 1990 para 12% em 1995. E essa liberalização com o exterior foi complementada pela eliminação e redução de inúmeras barreiras tarifárias e não tarifárias. De fato, como comentou Robert Devlin, chefe da Divisão de Integração do BID, "*Mercosul has been moving in the right direction; its 'open-regionalism' has served as an instrument of trade creation, investment, and modernization. This has been good for the member countries; but for the world too!*". O montante de investimento direto que se dirigiu a região também aumentou significativamente, indústrias européias, americanas e asiáticas direcionaram seus investimentos visando acesso a esse mercado através de núcleos de produção local.

O risco de reversão desse fluxo, aliás, deve ser uma das maiores preocupações quanto à questão ALCA. A drástica redução das tarifas de importação de produtos norte-americanos e a prevalência de um custo de produção (custo-país) ainda significativamente maior no Brasil e na Argentina poderá direcionar parte significativa dos novos investimentos diretos para os próprios EUA. Incorporando, quando for o caso, mão-de-obra barata mexicana, esse país poderá facilmente se constituir em plataforma exportadora para os grandes mercados da América do Sul, inibindo fortemente a condição de crescimento da base de produção local.

A recente ofensiva norte-americana a favor da rápida implantação da ALCA e procurando munir-se do poderoso *fast-track* - que daria poderes ao Presidente dos EUA para estabelecer uma sucessão de acordos bilaterais tornando inevitável o acordo continental - acabou polarizando uma tensão com o Mercosul e, mais especificamente, com o Brasil. Várias organizações nacionais e internacionais, bem como toda a rede diplomática norte-americana, foram mobilizados para tentar tornar óbvias as vantagens do ALCA para todos os países envolvidos. Trata-se de criar uma nova bandeira hegemônica centrada nos benefícios do livre comércio continental.

Estudo elaborado por membros do BID/BIRD, de janeiro de 95, desenhou um "padrão ótimo de integração continental que poderia prover desenvolvimento auto-sustentável e equitativo entre norte e sul". Ele analisa vinte cenários de integração entre os principais países da região e conclui que a integração hemisférica seria a que mais traria benefícios para a maioria deles. Criar - se - ia uma situação ideal para EUA, Brasil e Argentina enquanto Chile e México ficariam em situação quase ideal. Conclui o documento que - se pela dificuldade de coordenação continental - cada país resolvesse procurar a melhor solução individual possível, provocaria um quadro de tensão que acabaria gerando uma situação muito pior para todos.

Há vários equívocos nesse estudo. O mais grave é abstrair possíveis retaliações por parte do restante do mundo. Um acordo de livre comércio nos moldes da ALCA traria insatisfação aos outros parceiros tradicionais do comércio multilateral, por conta do desvio de troca que essa política de tarifas preferenciais certamente iria acarretar. É o caso típico do Brasil, que teria de abandonar sua tradicional política de *global trader* e privilegiar os EUA em detrimento da Europa, atualmente seu principal parceiro comercial. Outra imperfeição foi considerar a abolição de todas as tarifas entre Mercosul, NAFTA e Chile e manter os níveis de tarifas no resto do mundo no nível em que estavam antes da Rodada Uruguai do GATT. Isso distorce as conclusões, pois as barreiras atuais já se encontram em um nível bem inferior às existentes em finais da década de 1980.

Freqüentemente se diz, em defesa do ALCA, que a economia política da abertura exige que um amplo acordo entre países sirva como força externa para contrabalançar resistências internas que o processo gera. Trata-se de argumento interessante mas politicamente difícil, já que tenta transformar em vantagem uma restrição à autonomia nacional.

Outro ponto decisivo a favor do acordo é a garantia de acesso ao enorme mercado norte-americano. Trata-se de um equívoco. Não há garantias que o país hegemônico continental não continue a usar de seu enorme poder para continuar impondo barreiras não tarifárias. E a liberalização beneficiará, no caso, os próprios EUA, pois significará grande queda de barreiras nos outros países, comparado com queda muito menor de suas próprias tarifas, que já têm barreiras bastante baixas em relação ao resto do mundo. De fato, somente 18% das exportações da América Latina encontram tarifas superiores a 5% nos EUA. Quase todas as exportações da América Latina são sujeitas a processos *anti-dumping* por parte dos EUA e poucos são os países que têm estrutura jurídica internacional organizada para poderem se defender. Os EUA já são praticamente abertos aos países da região, à exceção, basicamente, de produtos como açúcar, suco de laranja e têxteis, e têm mobilizados 20 mil funcionários federais para lidar com questões relacionados ao comércio externo, o que inclui a intensa utilização de barreiras não tarifárias.

A intenção dos EUA em implantar rapidamente o ALCA tem como objetivo central maximizar o *market-share* de suas corporações globais de modo a se encontrarem bem posicionadas quando da inevitável abertura geral patrocinada pelos amplos acordos de comércio no âmbito da OMC e de outros fóruns mundiais. Para justificar sua estratégia os norte-americanos usam o argumento de que os países da América Latina têm muito mais a perder em ficar de fora do que em se integrar aos EUA. Por outro lado, há sintomas de que se a resistência brasileira for dura, os norte-americanos talvez não se disponham a perder muita energia nessa questão. Afinal, do total das exportações norte-americanas em 1995 apenas 5,5% foram para os países que compoariam o SAFTA [Mercosul (2,9%) + Pacto Andino (2,0%) + Chile (0,6%)], enquanto 21,4% dirigiram-se à UE, 26,5% ao Nafta e 30,9% à Ásia. Do lado da América Latina, temos que 53,5% das suas exportações ficam no continente e 39,3% delas dirigem-se aos EUA. Portanto, qualquer padrão de integração dos EUA com América Latina terá implicações pequenas para os EUA e grandes para os outros países continentais.

O Estado brasileiro definiu a partir do Plano Real sua estratégia referente à abertura econômica. Subordinou-a a um muito bem sucedido plano de estabilização que lançou âncoras sobre uma política cambial que atrasou o dólar, barateando as importações e exigindo forte aumento da produtividade da indústria nacional que queira sobreviver. Simultaneamente, alinhado às recomendações do GATT, baixou as tarifas de importação e manteve as taxas de juros elevadas para alimentar o fluxo de capitais - equilibrando seu déficit no balanço de transações correntes - e viabilizar a rolagem da dívida pública. O governo espera novos ganhos de eficiência do setor produtivo e avanços nas reformas do Estado e nas privatizações, de modo a propiciar redução sensível no "custo-país" e recuperar as exportações sem ter que alterar a política cambial.

Por outro lado, o Estado tem procurado maximizar o "valor adicionado local", atraindo expressivo volume de investimentos diretos e tentando manter o nível de salários e impostos arrecadados. A empresa nacional, acostumada a décadas de proteção, adaptou-se como pode a essa política. Parte importante dela reagiu, elevou sua produtividade e construiu alianças internacionais adequadas, voltando também suas atenções ao Mercosul. Várias empresas não resistiram à competição e fecharam. Outras venderam o seu controle a grupos internacionais ou ainda tentam adaptar-se, reclamando do câmbio e da velocidade da abertura.

Os países latino-americanos com estrutura produtiva pouco complexa e fluxos comerciais concentrados nos EUA tendem a ver a ALCA como uma vantagem ao garantir acesso preferencial ao mercado americano. Para o Brasil, porém, que tem um sistema industrial vigoroso e diversificado - e tradição de *global trader* - as negociações com os EUA parecem cheias de riscos. Colocam em confronto duas grandes economias e impõem restrições de liberdade no manejo de políticas domésticas.

A questão do ALCA confunde as opiniões dos agentes econômicos privados nacionais. No encontro "Brasil, Mercosul e ALCA" realizado em março de 1997 no Instituto de Estudos Avançados da USP, que envolveu a participação das principais instituições engajadas na preparação da próxima reunião em Belo Horizonte, ficou claro que há pouquíssimo consenso sobre o tema. As fortes pressões geram uma sensação artificial de inexorabilidade. Mas somente as empresas da região norte, alijadas geograficamente do Mercosul, e o setor agrícola vêem vantagens. Nos demais, paira a apreensão. Os segmentos orientados para o mercado doméstico e alguns setores com potencial exportador - mas ainda sem escala para competir com os produtores de maior porte da região - sentem-se especialmente ameaçados.

De qualquer forma, as conseqüências de uma entrada no ALCA, para a política multilateral do comércio externo brasileiro, seriam graves. Dado ser impossível estender a mesma redução de tarifas aos demais tradicionais parceiros brasileiros, sob pena de perder o controle sobre a balança comercial e o nível de emprego, seriam inevitáveis ressentimentos e retaliações. O Brasil teria optado por um alinhamento exclusivo à órbita de influência norte-americana de complexas conseqüências geopolíticas. Para se ter uma idéia do impacto dessa eventual decisão, basta verificar a importância relativa das diversas regiões no comércio com o Brasil. Do total das exportações brasileiras, em 1995, 28% foram para UE, 21% para o NAFTA (sendo 19% somente para os EUA), 13% para Mercosul e 17% para a Ásia. Já as importações distribuíram-se mais uniformemente entre UE(26%) e NAFTA(25%). Já a Ásia ficou com 17%(Vide quadro IV).

QUADRO IV

COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL COM BLOCOS REGIONAIS - 1995

DESTINO/ORIGEM	EXPORTAÇÃO		IMPORTAÇÃO	
UNIÃO EUROPEIA	12,9	28 %	12,8	26 %
NAFTA	9,8	21 %	12,4	25 %
ÁSIA	8,2	17 %	8,2	17 %
MERCOSUL	6,2	13 %	4,9	10 %
OUTROS	9,6	21 %	11,2	23 %
TOTAL	46,7	100 %	49,5	100 %

Quanto ao peso do Brasil no cenário continental, ele deve simultaneamente analisado em sua fragilidade e em sua força. Embora o PIB brasileiro seja 35% de todo o PIB latino-americano e 66% do PIB do Mercosul, ele é apenas 7% do PIB norte-americano. Sua força provém do tamanho do seu mercado para bens específicos e seu grande interesse por parte das transnacionais. Porém, se o Brasil tem um peso hegemônico claro no Mercosul e ponderável na América Latina, ele é absolutamente vulnerável a uma confrontação com os EUA. Assim, parece rigorosamente correta a orientação de buscar uma negociação bloco a bloco, Mercosul expandido versus Nafta, trazendo alianças que neutralizam o peso específico norte-americano.

É inegável que o sucesso do Mercosul tem servido para minorar o potencial de conflitos entre o Brasil e a Argentina e aumentar o espírito de cooperação entre os dois países. No entanto, o fato de o Brasil - pelo porte do seu PIB e de seu comércio - aparecer como o país hegemônico do bloco pode ser uma situação tranqüila para o Paraguai e Uruguai mas certamente não o é, por razões justificáveis, para a Argentina. A histórica rivalidade com o Brasil faz com que a dependência do crescimento econômico argentino em relação

às importações brasileiras gere sensibilidades delicadas. Talvez decorram daí as pressões argentinas no sentido de acelerar as negociações para a formação do ALCA. Por enquanto, a Argentina está se mantendo formalmente fiel ao Brasil e apresentando proposta conjunta no Mercosul, mas não é fácil prever o que acontecerá caso Clinton consiga a aprovação de um *fast-track* bastante amplo e faça pressão junta à Argentina acenando com a possibilidade de incluí-la no NAFTA. A postura desse país em marcar uma posição ligeiramente diferente do Brasil na questão da ALCA também pode ser entendida como forma de acumular poder de barganha junto ao Brasil nas negociações dentro do bloco. De fato, os atuais interesses da Argentina ligam-na muito mais ao Brasil que aos EUA. Em 96 ela exportou mais para o Estado de São Paulo (US\$ 3 bilhões) do que para os EUA (US\$ 2,1 bilhões). Seu total de exportações para o Brasil foi US\$ 6,8 bilhões.

Ao se decidir, na Cúpula de Miami em 1994, pela constituição do ALCA somente a partir de 2005, a progressiva adesão ao NAFTA parecia o caminho escolhido pelos EUA para tentar a concretização desse bloco continental. No entanto, após a crise do México e o grande déficit decorrente na Balança Comercial norte-americana com esse país, a opinião pública e o Congresso voltaram-se contra o acordo. Enquanto os EUA lidavam com essa situação doméstica, as alianças latino-americanas continuaram se consolidando.

Hoje o Mercosul é um bloco econômico que incomoda e uma força política que não pode ser desprezada. As recentes reações de autoridades norte-americanas não deixam dúvidas sobre isso. No início de março deste ano (1997), o secretário adjunto do tesouro dos EUA disse que "o Mercosul é feito por pessoas que não crêem em livre comércio." Dias após, ao tomar posse no cargo de representante comercial dos EUA (USTR), Charlene Barshefsky declarou que a expansão do Mercosul com Chile e Bolívia e as negociações com UE, China e Japão são uma ameaça à liderança dos EUA na região e um perigo para os negócios de suas empresas. Defendendo a concessão do *fast-track* ao presidente Clinton, alertou a Câmara sobre os perigos da inação. Após mostrar que a região latino-americana foi o mercado exportador que mais cresceu para os EUA, assustou os deputados com o seguinte afirmação: "Se a tendência continuar, a região vai ultrapassar a União Européia como destinação dos nossos produtos em 2000, e o Japão e Europa combinados em 2010". Exageros à parte, esses fatos dão uma indicação de que o Executivo norte-americano estaria aparentemente disposto a jogar pesado pelo ALCA.

A insistência norte-americana em pressionar o Mercosul pode ter efeitos complicados no equilíbrio político da região. Há um crescente ceticismo em relação aos efeitos sociais da abertura na América Latina. Como se viu, além do controle da inflação pouco se conseguiu. Se populações de países importantes da região sentirem a ALCA como uma imposição norte americana, o equilíbrio político da região poderá ser afetado. Tal qual no "efeito túnel" de Albert Hirschman, a tolerância é relativa. Se uma das filas de um grande congestionamento recomeça a andar e as demais continuam paradas, os motoristas que não se movem vão ficar cada vez mais inquietos e tentar, a todo custo, quebrar as regras e mudar de pista. Em pequena escala, já é o que hoje acontece com a imigração ilegal de latino-americanos em direção aos EUA. Acordos amplos como o ALCA, que introduzem efeitos estruturais profundos e duradouros, pressupõe longa negociação e convicção sobre a divisão dos benefícios. Mesmo que ela não ocorra de forma equitativa, para que seja aceita como legítima é fundamental que todos percebam que estão ganhando algo.

Diante do acirramento das pressões norte-americanas, o Brasil teria as seguintes possibilidades estratégicas: aderir imediatamente ao ALCA, levando junto o Mercosul ; retardar ao máximo o processo, procurando consolidar a SAFTA (Acordo Sul-Americano de Livre Comércio) antes da negociação final; ou aproveitar-se da impaciência dos EUA e jogar duro na procura de alianças para abortá-lo.

A primeira hipótese parece abandonada em função de sua óbvia inconveniência. A melhor posição para o governo brasileiro é concentrar suas ações em consolidar sua posição multilateral, aprofundando com seus inúmeros parceiros o cumprimento dos compromissos já assumidos na Rodada Uruguai do GATT. Ao mesmo tempo em que procura consolidar o crescimento do Mercosul rumo ao SAFTA - enriquecido por alianças estratégicas com Europa e Ásia - aumentando o poder de barganha para futuras negociações internacionais, inclusive no caso de uma ofensiva adicional norte-americana pelo ALCA.

A questão da fidelidade argentina ao Mercosul é da maior importância para esta estratégia. Tratada com o respeito e a consideração que merece, a Argentina tem condições e interesse de se manter uma aliada do Brasil. E, nesse caso, é muito improvável que os EUA resolvam confrontar simultaneamente os interesses dos dois maiores países da região.

O uso intensivo dos EUA de subsídios agrícolas e protecionismos coloca, também, os países da América Latina em posição confortável quanto à reclamações na OMC contra subsídios e *dumping*. As recentes políticas de privatização e liberalização - e o sucesso das políticas de estabilização - especialmente no Brasil e na Argentina - garantem reservas éticas suficientes para pressionar em várias direções simultâneas.

Para que as negociações da ALCA fossem aceitáveis ao Brasil, seria fundamental a garantia de melhora significativa das condições de acesso ao mercado norte-americano e de nenhuma discriminação em relação a fluxos comerciais e de investimentos diretos dos parceiros tradicionais do Brasil fora do continente. São compromissos que o governo norte-americano não tem condições de assumir.

A recente visita do presidente francês Jacques Chirac, acenando com uma reunião de cúpula UE-Mercosul, a aproximação do Chile e da Bolívia e o início das negociações com o Grupo Andino dão mais alento à estratégia brasileira.

As peças estão postas, pois, no tabuleiro. Os próximos lances envolvendo a Reunião Ministerial em Belo Horizonte, a decisão no Congresso norte-americano pelo *fast-track* e a eventual visita de Clinton à América Latina podem definir os prováveis vencedores desse jogo. Os EUA ainda têm algum espaço de manobra para calibrar sua estratégia. Seria bom que o governo norte-americano lembrasse que há uma ampla fronteira comum entre hegemonia autêntica e liderança. Fora dela, só sobra a coerção.

Texto revisto e adaptado de conferência proferida pelo autor no Instituto de Estudos Avançados da USP em abril de 1997, publicada no jornal "O Estado de São Paulo".

O BRASIL E A ALCA NO LIMIAR DO NOVO MILÊNIO – ALGUMAS REFLEXÕES³

Antonio José Ferreira Simões⁴

Introdução

No limiar do Século XX, o talento e a visão de um homem, o Barão do Rio Branco viriam a viabilizar a consolidação do espaço geográfico brasileiro no seu formato atual. José Maria da Silva Paranhos era Chanceler de um país cujas instituições ainda eram incipientes. O Brasil, recém-república, debatia-se com sérias questões internas, com sérios problemas de dívida externa e com uma economia incipiente baseada na exportação de um único bem, o café. Internamente, os grandes fazendeiros ainda adaptavam-se à realidade da libertação dos escravos e a sociedade urbana brasileira era diminuta, comparada com a população que vivia no campo.

Mesmo tendo tudo isto em conta, Rio Branco não esperou que houvesse um país real que o apoiasse na consolidação das fronteiras. Entendeu que o momento histórico era aquele, percebeu que a realidade internacional de então permitia que sua ação quase que isolada fizesse a diferença e com os poucos recursos materiais e humanos de que dispunha, definiu as fronteiras políticas brasileiras e garantiu seu lugar no panteão de heróis nacionais. Paralelamente e mesmo como parte de sua estratégia, esteve atento à realidade da diplomacia multilateral e do pan-americanismo. O Rio de Janeiro foi sede da III Conferência Pan-americana de 1906. Rio Branco era partidário de uma política externa de aproximação com os Estados Unidos, mas sem romper os laços com a Europa. Tratou de perto também as relações com a Argentina.

O mundo de Rio Branco era radicalmente diferente da realidade globalizada do limiar do Século XXI, o comércio internacional especificamente tinha estrutura rudimentar se comparado com o intenso fluxo de trocas dos tempos atuais. Entretanto, na essência, a defesa que fazia àquela época de uma política externa equilibrada levando em conta as ligações históricas com a Europa, os interesses econômicos com os EUA e um forte componente subregional continua a ser válida. O crescimento da economia brasileira desde então e a complexidade da economia internacional de hoje apenas tornaram essas questões muito mais relevantes para o país do que foram no início do século.

Nesse trabalho, buscar-se-á analisar o processo de construção de uma Área de Livre Comércio das Américas, um dos fatores que poderá levar ao incremento do espaço econômico brasileiro no limiar do século XXI. Inicialmente, será discutido o paradigma político e econômico que condicionou o lançamento das negociações. Será, também, analisada a evolução do processo negociador, primeiramente da Reunião de Cúpula de Miami até a Reunião Ministerial de São José e, em seguida, de São José à Ministerial de Toronto, prevista para novembro de 1999, com ênfase, sobretudo, nos interesses brasileiros. Será examinada a possível adoção pelos Ministros em Toronto das chamadas "medidas de facilitação de negócios", primeiro fruto concreto do processo de conformação de uma ALCA. Finalmente, será posto em perspectiva o futuro do processo da ALCA, à luz do eventual lançamento da Rodada do Milênio, das negociações MERCOSUL-União Européia e da ausência de autoridade "fast track authority" para os negociadores norte-americanos.

A realidade internacional dos anos 90 - Paradigma político

Para compreender-se, numa perspectiva política, as forças que induziram o processo da ALCA, torna-se necessário analisar a realidade do mundo pós-Guerra Fria. Nesse particular, Celso Lafer ressalta que vivemos hoje em um mundo de polaridades indefinidas, em contraposição às polaridades definidas da Guerra Fria. Antes, a realidade internacional era ditada pela divisão ideológica entre Leste e Oeste e a oposição entre o Sul e o Norte. Interessante recordar que as iniciativas de cooperação tendiam a centrar-se dentro de um mesmo bloco. A CEE reunia países capitalistas da Europa e o COMECON, os socialistas. Algumas iniciativas regionais de integração reuniam países em desenvolvimento, como a ALALC, sem incluir os desenvolvidos. Seria difícil recordar um exemplo completo de cooperação cruzada. O próprio GATT tinha características de "clube", sem o caráter quase universal da OMC.

³ Texto publicado na Revista de política Externa e extraído do site do Ministério das Relações Exteriores do Brasil www.mre.gov.br/alca/artigos.htm

⁴ Conselheiro da Carreira Diplomática, negociador na Rodada Uruguai, atualmente exerce o cargo de Chefe do Núcleo de Coordenação da ALCA (NALCA) do Ministério das Relações Exteriores.

No mundo das polaridades indefinidas, esse quadro muda radicalmente. Em primeiro lugar, progressivamente a democracia e a economia de mercado são vistas como geradores de progresso material e elementos consensuais. Na agenda internacional são paulatinamente incluídos temas globais – meio ambiente, direitos humanos, - e aposentados assuntos tradicionais das agendas do Grupo dos 77 e do Movimento Não Alinhado. Nesse contexto, Fukuyama lança sua muito difundida e posteriormente contestada teoria de que a história havia terminado. Verifica-se a prevalência de uma lógica agregadora na agenda econômica: as teorias liberais aproximam os parceiros, muitos dos quais se decidem a abrir unilateralmente suas economias, na América Latina, o exemplo do Chile logo é seguido por México, Argentina, Brasil dentre outros. No campo multilateral, logra-se mesmo, ao final da Rodada Uruguai, a criação da Organização Mundial de Comércio, objetivo postergado desde 1947. Na área regional, os europeus avançam na direção de Maastricht, o Presidente Bush lança em 1990 a Iniciativa para as Américas e o MERCOSUL cresce e se consolida.

Ensina Lafer que a realidade fluida das polaridades indefinidas permite a coexistência das forças agregadoras acima descritas com forças de fragmentação. No lado político, nota-se a recorrência de situações instáveis: o fim da União Soviética e da Iugoslávia e o recrudescimento dos conflitos localizados na África. As ameaças militares de larga escala foram superadas, mas a insegurança aumentou. Os novos inimigos do Estado não são outros Estados, mas novos atores militarmente organizados: os cartéis do tráfico de drogas, as organizações terroristas, os traficantes de armas. As grandes potências entendem que esses novos desafios exigem novos mecanismos, dentre os quais instrumentos adicionais de cooperação com o mundo em desenvolvimento capazes de manter sob controle essas e outras ameaças.

No contexto internacional acima descrito, o Presidente Bush, em discurso pronunciado na Casa Branca em 27 de junho de 1990, lança o que chamou de "uma nova parceria econômica" entre os Estados Unidos e os países da América Latina e do Caribe. A chamada Iniciativa para as Américas possuía três pilares: comércio, investimento e dívida externa. A vertente comercial da iniciativa buscava a "incentivar a tendência emergente no sentido da reforma por mercados livres, que, atualmente, está adquirindo força nas Américas". Em termos práticos, visava a atingir três objetivos. Em primeiro lugar, cooperar com os países da região para o êxito da Rodada Uruguai – que só terminaria em 1993. Em segundo, estabelecer, como meta de longo prazo, a criação de uma zona de livre comércio hemisférica. A estratégia para tanto era, naquele momento, a negociação de acordos comerciais com países isolados ou grupos de países para liberalizar o comércio. O terceiro objetivo consistia em firmar acordos bilaterais com os países que ainda não estivessem em condições de assinar acordos de livre comércio com os EUA. Na visão do Embaixador Celso Amorim, "a Iniciativa para as Américas visaria a respaldar e a incentivar o crescimento econômico da região na base da economia de mercado, e, por meio deste, proporcionar a consolidação das instituições democráticas."

A agregação de forças que levou ao lançamento da Iniciativa para as Américas e, posteriormente, às negociações de uma Área de Livre Comércio das Américas não se restringiu ao campo político. O entendimento das tendências no campo econômico é essencial para aperfeiçoar a compreensão das razões que levaram ao desenvolvimento da integração hemisférica.

A realidade internacional dos anos 90 - Paradigma econômico

A instalação definitiva da sociedade de informação, a revolução tecnológica, a integração econômica e a globalização marcaram as últimas décadas do Século XX. A substancial redução do custo das telecomunicações e dos transportes pode ser considerada uma das mais significativas consequências desse processo. No universo empresarial, o fenômeno mais palpável que surge como resultado dessa tendência foi a aceleração da transnacionalização de grandes companhias e o aumento da complexidade entre as relações entre matriz e filiais. De acordo com dados da UNCTAD, aproximadamente 70% do comércio mundial em 1995 referia-se a transações comerciais entre companhias transnacionais.

A consequência da interação desses fatores foi o crescimento sustentado e vigoroso do comércio internacional nos anos 90, superando o aumento do produto mundial no mesmo período, mesmo levando-se em conta o efeito desfavorável da crise asiática e dos problemas com a economia da Rússia, fatores que só viriam a ter influência decisiva nas estatísticas a partir de 1998, mas que não alteram a tendência da década. Em 1997, por exemplo, o produto mundial cresceu cerca de 3.5%, enquanto o comércio internacional aumentou mais de 10%.

No período entre 1990 e 1995, o valor das importações cresceu anualmente no mundo a uma taxa de 7.7%. Entre os países desenvolvidos, o crescimento foi de 5.9% enquanto que entre os países em desenvolvimento o crescimento foi de 12.7%. Em 1990, os países desenvolvidos respondiam por 72.4% das importações mundiais, enquanto os países em desenvolvimento detinham 22.1%, o restante sendo coberto pelos países de economia em transição. Em 1994, a participação dos países em desenvolvimento havia subido para 29%, enquanto que os países desenvolvidos passaram a deter 68% das importações. De acordo com Di Filippo a taxa de crescimento das importações dos países em desenvolvimento é mais do dobro do que a experimentada pelos países desenvolvidos (em termos de valor e de volume), fato sem precedentes nos últimos trinta anos. Segue Di Filippo " se essa tendência continuar, em algum ponto das primeiras décadas do próximo século a capacidade desses países de estimular o comércio mundial será maior do que a dos países desenvolvidos." A análise torna-se ainda mais interessante quando buscamos números relativos à América

Latina. No período 1990-1995, em termos de volume, as importações da região cresceram 12.8% (quase o dobro da taxa mundial).

As exportações mundiais, no período 1990-1995, cresceram anualmente a uma taxa de 8.2%, sendo 12.1% nos países desenvolvidos e 10.8% nos países em desenvolvimento. Na América Latina, o crescimento das exportações foi de 9.1%. Recorda Di Filippo que os países desenvolvidos têm sido muito mais dinâmicos em termos de valor de suas exportações, enquanto os países em desenvolvimento são eficientes em termos de volumes exportados, o que reflete a deterioração dos termos de troca dos produtos exportados pelo mundo em desenvolvimento.

Nota-se, também, que o dinamismo que a América Latina possui do lado das importações verifica-se de forma menos acentuada na área das exportações. De todo modo, em termos comerciais, o desempenho da América Latina tem sido muito expressivo nos anos 90. De acordo com dados da Organização Mundial do Comércio (OMC), entre 1990 e 1995, a América Latina teve a maior média de crescimento de importações e exportações entre todas as regiões do mundo. Registre-se, também, que, em 1997, a região atingiu um recorde absoluto em termos de aumento anual de importações: 22%.

O pano de fundo do significativo incremento do comércio internacional nos anos 90 é o dinamismo da economia norte-americana no período. As transformações econômicas do final do século com o advento da revolução tecnológica e a conseqüente redução no emprego de mão-de-obra e insumos básicos aumentaram a vantagem comparativa da economia norte-americana. Esse processo ao lado do aumento da competitividade da economia dos EUA levou a um ciclo de crescimento que entrou em 1999 no seu sétimo ano. De acordo com o "Monetary Policy Report" do Federal Reserve Board, de fevereiro de 1999, a economia dos EUA, em 1998, teve novamente um notável desempenho, com rápida expansão, taxa de desemprego no seu mais baixo nível desde 1970 e inflação contida. A redução nos preços das importações, notadamente das "commodities", ajudou a produzir os resultados favoráveis dos últimos anos. Com a economia dos EUA se expandindo rapidamente, com os problemas diversos que afetaram os vários parceiros comerciais norte-americanos e com o fortalecimento do dólar, o déficit comercial dos EUA aumentou consideravelmente em 1998, atingindo a cifra de US\$ 230 bilhões. É interessante notar que a América Latina e o Caribe estão entre as poucas regiões com as quais os EUA tiveram superávit: cerca de US\$ 12,3 bilhões, quase um terço dos quais procedente do comércio com o Brasil.

Para os norte-americanos está claro que sua vantagem competitiva no comércio com a América Latina é grande. Desenvolver meios de consolidar essa vantagem e, sobretudo, evitar que ela seja transferida para o Japão ou a União Européia passa a ser uma preocupação constante do executivo norte-americano.

O processo negociador de uma Área de Livre Comércio das Américas

O processo negociador de uma ALCA teve duas fases distintas. A primeira que pode ser chamada de pré-negociação foi levada a cabo entre a Cúpula de Miami e a Reunião Ministerial de São José da Costa Rica. A segunda, que pode ser chamada de fase preparatória, iniciou-se na Costa Rica e ainda está em curso. A Reunião Ministerial de Toronto, que será realizada em 3 e 4 de novembro, poderá representar o final dessa segunda fase.

De Miami a São José

No contexto político e econômico acima referido, os Estados Unidos da América tomam a iniciativa, em dezembro de 1994, de reunir, em Miami, 34 Chefes de Estado e de Governo na chamada Cúpula das Américas. Todos os Estados da região, à exceção de Cuba, excluída pelos anfitriões por não qualificar-se como um Estado democrático, estiveram presentes ao encontro. Os líderes acordaram cerca de 23 iniciativas nas áreas política, econômica, social e ambiental. Os Chefes de Estado e de Governo do hemisfério, na Declaração de Princípios da Cúpula de Miami, em dezembro de 1994, identificaram a integração econômica e o livre comércio como elementos essenciais para a prosperidade dos povos do continente americano. A Cúpula de Miami aprovou dois documentos: a Declaração de Princípios e o Plano de Ação. No que se refere à área de comércio, a Declaração de Princípios estabelece que dever-se-á "começar imediatamente a construir a "Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), na qual as barreiras ao comércio e ao investimento serão progressivamente eliminadas." Os Chefes de Estado e de Governo também acordaram "concluir as negociações da Área de Livre Comércio das Américas" o mais tardar até 2005". Também indicaram que "até o final do século será feito progresso concreto para a realização deste objetivo". Deve ser assinalado que a Declaração reconheceu "o progresso já alcançado por meio de empreendimentos unilaterais" e "de acordos comerciais sub-regionais no nosso hemisfério."

No mesmo mês em que os Chefes de Estado e de Governo de 34 países das Américas se reuniram em Miami, os Presidentes dos quatro países do MERCOSUL assinaram o Protocolo de Ouro Preto que deu personalidade jurídica ao mercado comum. Além disso, o Protocolo aprovou o início da vigência de uma Tarifa Externa Comum (TEC), em primeiro de janeiro de 1995, tornando o MERCOSUL uma união aduaneira. Essa circunstância é muito relevante para compreender-se o núcleo central da posição brasileira sobre uma possível ALCA. O fato de dispor de personalidade jurídica internacional viabiliza a participação do MERCOSUL como

um bloco nas discussões da conformação de uma ALCA, onde o Presidente Pro Tempore do MERCOSUL fala pelos demais membros, apresentando propostas ou posições e externando pontos de vista concertados previamente. Essa nova realidade confere peso maior à participação do Brasil e dos demais membros do MERCOSUL que, de resto, pelos números conjugados das economias dos parceiros, destaca-se naturalmente. Segundo Dupas, dentre os participantes do processo ALCA o NAFTA corresponde a 88% do PIB da região, o MERCOSUL responde por 8% e o Pacto Andino por 2%.

Para poder atuar como bloco e fazer valer o seu peso específico, o desafio do MERCOSUL tem sido, sobretudo, o de consolidar-se e aprofundar-se. Os fundamentos do bloco estão não apenas nas vantagens econômicas que ele traz. A "rationale" do MERCOSUL está, sobretudo, no seu sentido político, no elemento de promoção da paz, de estabilidade, do bem estar das populações dos quatro países, da promoção da democracia e do desenvolvimento. Nesse contexto, o valor intrínseco do bloco vai muito além de considerações comerciais.

Esse elemento foi chave na definição da visão brasileira sobre uma possível ALCA. O sentido era reforçar o MERCOSUL, mesmo que para tanto fosse necessário mais tempo para negociar-se a conformação da ALCA. Esse elemento temporal, no entendimento brasileiro, daria também aos demais parceiros o tempo necessário para as adaptações necessárias em suas estruturas para as mudanças que se avizinhavam. Nessa linha, o Presidente Fernando Henrique Cardoso, em discurso pronunciado na abertura da Reunião Ministerial de Belo Horizonte indicou: " e não devemos ter pressa para avançar. A ALCA que nós queremos não deve constituir uma vitória de curto prazo daqueles que buscam negócios imediatos...O tempo que demorarmos para amadurecer a ALCA através de negociações cuidadosas e abrangentes não será perdido."

A discussão em torno da velocidade em que se deveria proceder e a compatibilidade entre uma futura ALCA e mecanismos de integração subregional como o MERCOSUL foram talvez os dois elementos centrais de discussão nos anos da chamada "pré-negociação", da Cúpula de Miami à Ministerial de São José. No período de 1994 e 1998, foram realizadas quatro reuniões ministeriais: Denver (1995), Cartagena (1996), Belo Horizonte (1997) e São José da Costa Rica (1998). Para efeitos de nossa análise, seria útil concentrar a atenção nas ministeriais de Belo Horizonte e São José, ocasiões cujos resultados viriam a ter influência decisiva sobre o processo.

Em Belo Horizonte, alguns participantes entendiam que era chegado o momento de lançar as negociações, outros, como o MERCOSUL, defendiam o ponto de vista de que era necessário acertar-se previamente as regras do jogo, algumas definições básicas, para, posteriormente, iniciar os trabalhos. Em 16 de maio de 1997, o documento final acordou ou reiterou alguns conceitos de capital importância para o processo.

Em primeiro lugar, foi reafirmado o consenso como princípio fundamental nas decisões de uma ALCA. Em segundo, a exemplo do que ocorrera na Rodada Uruguai, o conjunto dos acordos negociados no âmbito do processo da ALCA devem constituir um compromisso único, um "single undertaking", a ser implementado por todas as partes. Em terceiro lugar, ficou estabelecida a coexistência de uma ALCA com acordos bilaterais e sub-regionais de integração e de livre comércio mais amplos ou profundos. Também foi admitida a possibilidade de os países negociarem individualmente ou em bloco, como integrantes de um grupo de integração sub-regional. Esses dois últimos pontos eram importantes para o MERCOSUL. Finalmente, os Ministros vincularam o lançamento das negociações por ocasião da II Cúpula das Américas (Santiago do Chile, abril de 1998) a que se alcançasse acordo, até a IV Reunião Ministerial de São José da Costa Rica (19 de março de 1998), sobre seus objetivos, enfoques, estrutura e localização.

O resultado favorável das deliberações de Belo Horizonte foi possível não só pela intensa coordenação entre os parceiros do MERCOSUL, mas também em função do grau de mobilização da sociedade brasileira para as questões hemisféricas. Paralelamente ao trabalho desenvolvido nos níveis federal, estadual e municipal para tornar possível o encontro de Belo Horizonte e as reuniões de Vice-Ministros realizadas em Florianópolis, Recife, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, a sociedade civil e a opinião pública brasileira focalizaram sua atenção no tema do livre comércio hemisférico. Esse fato, sem precedentes na história das negociações comerciais brasileiras, não passou despercebido a outras delegações e concedeu legitimidade e autoridade às posições brasileiras. O empresariado brasileiro, sob a liderança da Confederação Nacional da Indústria e da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais, organizou o III Fórum Empresarial das Américas, realizado igualmente em Belo Horizonte, de 13 a 15 de maio de 97. O Fórum Empresarial e outras atividades levadas a cabo por universidades e centrais sindicais tiveram o mérito de demonstrar de forma transparente que as posições defendidas pela Chancelaria brasileira ecoavam interesses internos bem definidos.

Também para entender-se o sentido do resultado alcançado é preciso sublinhar que o centro das atenções em Belo Horizonte se concentrava na possibilidade de as negociações serem aceleradas. O Executivo norte-americano se preparava para pedir ao Congresso a autorização de negociar em regime de "fast-track", o que seria efetivamente feito, sem sucesso, em novembro de 1997. Como se sabe, o chamado "fast-track" é fundamental na negociação de acordos comerciais com os EUA, uma vez que dá ao Executivo o mandato de que necessita para negociar acordos comerciais abrangentes seja no âmbito multilateral seja no regional. O Congresso, ao final do processo, pode aprovar ou rejeitar o resultado da negociação, mas não pode

alterar seletivamente o seu conteúdo. Isso coloca o resultado da negociação à margem de interesses setoriais e facilita a aprovação de compromissos que, individualmente, dificilmente seriam aceitos.

A Reunião Ministerial de São José teve lugar pouco antes da II Cúpula das Américas em Santiago. Uma vez fixadas as regras básicas da negociação em Belo Horizonte, foi possível cristalizar como principal resultado político da Reunião Ministerial de São José a recomendação aos Chefes de Estado e de Governo da II Cúpula das Américas de que fossem iniciadas as negociações sobre uma ALCA. A Reunião de São José reafirmou os termos da Declaração de Miami, no sentido de que o objetivo geral das negociações é estabelecer uma área de livre comércio no continente, concluindo-se as negociações no mais tardar até 2005 e alcançando progressos concretos até o final deste século. Foram também confirmados os princípios acordados em Belo Horizonte, o que correspondeu aos interesses brasileiros e do MERCOSUL. As decisões de São José constituem conjunto capaz de refletir satisfatoriamente parcelas essenciais dos interesses dos países participantes do exercício hemisférico, tanto no que diz respeito ao tratamento dos temas substantivos quanto à montagem da estrutura e à organização das negociações.

Do ponto de vista institucional, em São José terminou de ser montada a arquitetura das negociações. Acordou-se que a cada 18 meses seria realizada Reunião de Ministros e foi criado o Comitê de Negociações Comerciais, integrado pelos Vice-Ministros responsáveis por Comércio, que reunir-se-ia pelo menos semestralmente. Também foram estabelecidos nove grupos de negociação sobre os seguintes temas: acesso a mercados; investimentos; serviços; compras governamentais; solução de controvérsias; agricultura; direitos de propriedade intelectual; subsídios, anti-dumping e medidas compensatórias; e políticas de concorrência. Acordou-se igualmente a instalação de três instâncias não negociadoras: o Grupo Consultivo sobre Economias Menores, o Comitê de Representantes Governamentais (para receber e analisar os pontos de vista dos diferentes setores da Sociedade Civil) e o Comitê Conjunto sobre Comércio Eletrônico.

Também foi confirmado o princípio da rotatividade da presidência do processo da ALCA, cabendo ao país que sedia a próxima reunião ministerial presidir o Comitê de Negociações Comerciais. De acordo com os entendimentos alcançados, a presidência seria exercida sucessivamente pelo Canadá (maio de 1998 a outubro de 1999), Argentina (novembro de 1999 a abril de 2001), Equador (maio de 2001 a outubro de 2002). No período final, de novembro de 2002 a dezembro de 2004, ou até a conclusão das negociações), Brasil e Estados Unidos exercerão a co-presidência.

Os grupos de negociação se reunirão na sede da Secretaria Administrativa que obedecerá o seguinte rodízio: Miami (1998 a 2001); Cidade do Panamá (2001 a 2003); e Cidade do México (2003 e 2004, ou até a conclusão das negociações).

De São José a Toronto

O final da Reunião de São José colocou o processo da ALCA, em termos institucionais, *mutatis mutandis*, na posição em que se encontrava a Rodada Uruguaia no momento de seu lançamento, em setembro de 1986. Em termos políticos, porém, o quadro era distinto. Muitos países do continente nunca tiveram dúvidas com relação ao desejo de tornar realidade palpável o processo da ALCA. Esses países entendem que o acesso efetivo ao mercado norte-americano pode ter efeito transformador em suas economias, o que viria a representar um melhor nível de vida para suas populações. Uma das grandes questões subjacentes à discussão do processo da ALCA sempre foi até que ponto esse acesso efetivo poderia ser materializado. Em termos práticos, o indicador mais efetivo da vontade política dos EUA de oferecerem, de fato, acesso preferencial era a concessão do "fast track". E foi justamente neste ponto que ficou claro para os países do continente que, apesar de o estamento técnico-burocrático do Governo norte-americano não cessar de repetir o interesse em tornar realidade uma ALCA, o quadro político da sociedade norte-americana e do Congresso dos EUA sinaliza com mais dúvidas do que com certezas em relação a esse processo.

A primeira tentativa concreta de obter o "fast-track" foi feita em novembro de 1997, seis meses após a Reunião de Belo Horizonte. Na véspera da votação, o Executivo norte-americano retirou de pauta o pedido, ao verificar que as possibilidades de aprovação eram muito reduzidas. Em setembro de 1998, a autorização de "fast track" foi votada por iniciativa dos Republicanos, cuja intenção era unicamente criar constrangimentos para a Administração que enfrentava problemas decorrentes das atividades do Promotor Especial Kenneth Star. A autorização foi rejeitada pela Câmara de Representantes por 243 votos a 180. É interessante sublinhar que as forças que historicamente se uniram para aprovar moções de "fast-track" – a massa dos republicanos e alguns poucos democratas de orientação centrista – não se fizeram presentes nas duas ocasiões. Em realidade, na votação de setembro de 1998, cerca de um terço dos republicanos votou contra o "fast track".

É relevante observar que as sucessivas derrotas no Congresso do "fast track" ocorreram num momento em que, teoricamente, haveria condições para a sua aprovação, uma vez que o crescimento econômico dos EUA é expressivo, o índice de desemprego é baixo e a inflação está sob controle. Há explicações para esse aparente paradoxo. Uma delas foi a evolução, sobretudo em 1998, dos trabalhos de investigação do Promotor Especial contra o Presidente norte-americano e o conseqüente envio de seu relatório ao Congresso. Há, porém, outros fatores ligados diretamente à questão comercial. Em pesquisa realizada em setembro de 1997 (antes do impacto da Crise Asiática), evidenciou-se que 56% dos norte-americanos acreditavam que a expansão do comércio contribuiu para a diminuição do emprego. Apenas 17% crêem que a

liberalização comercial promove uma efetiva melhora nos níveis salariais dos trabalhadores. A mesma pesquisa apurou que 54% dos norte-americanos se opunham à renovação do "fast track", enquanto 36% seriam favoráveis à sua aprovação. No inconsciente coletivo do público norte-americano há a preocupação com a crescente competitividade dos países emergentes, que gozariam de vantagens comparativas derivadas de custos reduzidos de mão de obra e de legislações ambientais mais lenientes.

No campo parlamentar, o impasse na formação de uma massa crítica para a aprovação do "fast track" decorre de posicionamentos divergentes e pouco compatíveis dos dois partidos. Os Democratas, refletindo as posições de sindicatos e entidades ambientalistas ligadas ao partido, opõem-se a qualquer projeto que não contemple a inclusão de cláusulas trabalhistas e ambientais. Os Republicanos, por seu turno, consideram inaceitável a inclusão dessas cláusulas, percebidas como aumento da intervenção do Governo em área onde o setor privado deve preservar a sua liberdade.

O efeito político dessa "indefinição" dos EUA faz-se sentir no processo da ALCA. Como recordou o Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Luiz Felipe Lampreia "quando o Brasil e os demais países da América Latina se preocupam com o fato de o Congresso dos EUA não haver autorizado o "fast track" para o Executivo, não estamos pensando somente nas dificuldades operacionais que isto representa no processo de negociação da Área de Livre Comércio das Américas, nem apenas na hipótese, que de qualquer forma rejeitaríamos, de termos de negociar com o Legislativo daquele país tudo o que previamente já houvéssemos acertado com o governo norte-americano. O que nos preocupa ainda mais é o fato de que a decisão política de não conceder o "fast track" reflete um ambiente propenso a um certo grau de protecionismo, de nacionalismo econômico e até de xenofobia."

A incerteza criada pela negativa do Congresso dos EUA em conceder o "fast track" tem tido forte influência sobre o ritmo das negociações de uma ALCA. Em junho de 1998, reuniu-se pela primeira vez, em Buenos Aires, o Comitê de Negociações Comerciais (CNC), integrado pelos Vice-Ministros encarregados de comércio para aprovar o programa de trabalho dos nove grupos negociadores e das instâncias não negociadoras. Desde setembro de 1998, os grupos negociadores vêm-se reunindo regularmente. Na prática, toda semana há em Miami reunião de um desses grupos.

O trabalho que vem sendo feito pode ser qualificado como preparatório. Basicamente, os grupos, apoiados pelo chamado Comitê Tripartite (força-tarefa formada pela Organização dos Estados Americanos, Banco Interamericano de Desenvolvimento e Comissão Econômica da ONU para a América Latina), trabalham na compilação de dados, na discussão de conceitos básicos e na análise das diversas alternativas de liberalização nos vários setores. É preciso, porém, evitar cair na tentação de considerar que o trabalho ora desenvolvido em Miami é de somenos importância.

Há uma falsa percepção em diversos setores no Brasil contra a qual é preciso acautelar-se: a de que o processo da ALCA está parado, sobretudo em função da ausência de "fast track" e que, portanto, a mobilização da sociedade verificada em 1997, quando da Ministerial de Belo Horizonte, não precisa ser reprisada. Como assinalou o Chanceler brasileiro, "temos a realidade da negociação da ALCA, que já começou, embora em ritmo relativamente lento, mas começou". Essa consciência necessita ser melhor assimilada por outros segmentos da sociedade brasileira. Em Miami, de setembro de 1998 até a Ministerial de Toronto, em novembro próximo, estão sendo colocados os trilhos do processo da ALCA. Ainda não se trata de discutir como serão as composições, o tamanho e formato dos vagões, mesmo porque o horizonte para o término da negociação continua a ser 2005. É preciso ter presente, entretanto, que a colocação de trilhos define o rumo da estrada de ferro, algo difícil de ser alterado mais adiante no processo.

Desde outubro de 1996, foi criado por decreto um mecanismo de coordenação entre os diversos órgãos internos do Governo brasileiro para questões de ALCA, chamado Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à ALCA (SENALCA). Logo depois, entidades representativas da sociedade civil como a Confederação Nacional da Indústria, a Confederação Nacional da Agricultura, a CGT, a CUT, a Força Sindical, dentre outras organizações passaram a participar dos trabalhos da SENALCA que é presidida pelo Subsecretário-Geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior do Itamaraty, a quem incumbe representar o Brasil no Comitê de Negociações Comerciais. A preocupação central do Itamaraty tem sido a de reforçar o papel da SENALCA, como fonte inspiradora e legitimadora das ações diplomáticas brasileiras no processo da ALCA, como forma de aprofundar a participação da sociedade brasileira na negociação.

Medidas de facilitação de negócios – o primeiro fruto concreto de uma ALCA

Já em Miami, em 1994, os Chefes de Estado e de Governo estabeleceram, conforme mencionado anteriormente, que "até o final do século será feito progresso concreto" no processo de uma ALCA. Muito se discutiu no passado a esse respeito. Alguns parceiros entendiam que essa referência deveria ser entendida como o desejo dos Presidentes em que, até o ano 2000, o processo de uma ALCA incluísse um "early harvest". Outros como o MERCOSUL e o Brasil, em particular, insistiram em que a própria natureza do processo ALCA inviabilizava uma "colheita precoce" no ano 2000, dentre outras razões porque poderia afetar o princípio do "single undertaking". O Brasil passou a difundir o conceito de que o que era realista, isto sim, era aprovar, até o ano 2000, medidas de facilitação de negócios. Um dos pontos centrais da argumentação brasileira era o de

que sem o "fast track" ficaria impossível adotar no ano 2000 compromissos que dependessem de aprovação parlamentar. Nesse sentido, o que fosse acordado deveria ser simples o suficiente para ser recomendado apenas pelos Executivos e não ferir o princípio do "single undertaking".

A adoção de "medidas de facilitação de negócios" foi discutida largamente em Belo Horizonte. O antecedente mais parecido que há são as chamadas "medidas de facilitação de comércio" introduzidas pela União Européia no âmbito da OMC em meados dos anos 90. O conceito dos europeus, porém, é de maior amplitude e pressupõe um exercício contínuo. A concepção defendida pelo MERCOSUL era mais restrita e esgotava-se com o final do exercício previsto "até o ano 2000". Com o malogro nas tentativas de aprovar o "fast track" firmou-se a idéia de, no final de 1999, serem aprovadas pelos Ministros em Toronto medidas de facilitação de negócios.

Começou, então, um longo processo para definir o que seriam essas medidas na reunião do Comitê de Negociações Comerciais de Buenos Aires que encomendou ao Comitê Tripartite a preparação de um inventário de medidas de facilitação de negócios a ser submetido aos participantes para que se determinasse quais medidas estariam dispostos a aceitar. O tema foi levado à II Reunião do Comitê de Negociações Comerciais (CNC) realizado em Paramaribo, no Suriname, em 2 e 3 de dezembro de 1998. As medidas consideradas em Paramaribo eram divididas em três grupos: (i) já identificadas no processo ALCA pelos grupos de trabalho; (ii) recomendadas pelo Foro Empresarial das Américas; e (iii) propostas adicionalmente pelos Governos até meados de setembro de 1998. Tendo em vista o grande volume de medidas sobre a mesa, não houve tempo hábil para a sua consideração em detalhe em Paramaribo. Entretanto, o CNC concordou que seria dada prioridade às medidas relacionadas a procedimentos aduaneiros e àquelas que não exigem a negociação de compromissos específicos, juridicamente obrigatórios. Ficou acordado, também, que o II CNC seria reconvocato no final de abril, em Miami, para voltar a considerar o assunto.

Como resultado da reconvocação de Miami, as medidas de facilitação foram divididas em dois grandes grupos: as de procedimentos aduaneiros e as vinculadas ao aumento da transparência nos diversos setores da negociação como acesso a mercados, agricultura, propriedade intelectual, dentre outros. Houve bom entendimento no que se refere às medidas ligadas à transparência. Nesse particular, a Presidente do CNC, Vice-Ministra canadense Kathryn McCallion, avaliou a situação juntamente com o Comitê Tripartite e reportou à reunião do CNC em Cochabamba, realizada em julho. No que tange às medidas na área de procedimentos aduaneiros, a Presidente do CNC convocou Grupo de Peritos, em maio último, que discutiu diversos aspectos relativos às medidas e encaminhou sua avaliação à consideração do CNC em Cochabamba.

As medidas de facilitação de comércio são, basicamente, normas que tornam mais simples, por exemplo, a tramitação de amostras por alfândegas da região ou maneiras de tornar a importação de bens de baixo valor pelo correio. Trata-se de resultado mais modesto do que cogitavam alguns com base na Declaração de Miami de 1994. É, de todo modo, o primeiro fruto do processo ALCA que poderá, caso aprovado pelos Ministros, passar a ser implementado a partir do ano 2000.

O futuro do processo ALCA - Reflexão sobre os interesses brasileiros

Os Ministros em Toronto terão diante de si várias questões sobre os próximos passos do processo da ALCA como por exemplo: qual o futuro de uma ALCA, qual a velocidade do processo no próximo ano e meio até a próxima reunião ministerial, qual a possibilidade de cumprir-se o prazo de 2005? As respostas a essas e outras perguntas não poderão ser dadas considerando o processo ALCA isoladamente, uma vez que há também fatores externos que condicionarão, definitivamente, esse processo. Dentre esses fatores, há três que, por sua grande influência, merecem ser analisados: a Rodada do Milênio da OMC, as negociações Mercosul-União Européia e as possibilidades de ser obtido o "fast track".

Essa reflexão, de fato, já começou. Em abril último, em Miami, Vice-Ministros reunidos em café da manhã de trabalho convocado pela Presidente do encontro, discutiram a compatibilidade entre a Rodada do Milênio da OMC, que deverá ser lançada no final do ano em Seattle, e o processo ALCA. Como no âmbito da Rodada do Milênio poderão ser aprovadas novas disciplinas multilaterais em muitas áreas que coincidem com as negociadas no processo ALCA, questiona-se como deverá prosseguir o presente exercício, num momento em que ainda não está claro quais serão os novos parâmetros multilaterais. A pura e simples interrupção das negociações, alegam alguns, poderia levar a um bloqueio no processo que venha mesmo a inviabilizar sua retomada no futuro. Uma coisa, no entanto, parece certa: o lançamento da Rodada do Milênio terá decisiva influência sobre o processo ALCA.

"Temos o firme propósito de manter um mínimo de paralelismo nas negociações para a formação até 2005 da Área de Livre Comércio das Américas e para abertura de mercados também com a UE. Não desejamos nos vincular de maneira preferencial a um único parceiro comercial.", afirmou recentemente o Secretário-Geral do Itamaraty. O lançamento de negociações comerciais entre o MERCOSUL e a União Européia é outro fator de significativa importância, cujo impacto sobre o processo de uma ALCA ainda levará um certo tempo para ser sentido. O Brasil, na sua condição de "global trader", entende essa nova circunstância como a abertura de novas oportunidades, não como limitação das oportunidades existentes. O mandato aprovado pelo Conselho da União Européia, em 21 de junho, para as tratativas com o MERCOSUL se constitui num mecanismo que poderia ser equiparado em certos aspectos ao "fast-track" norte-americano, uma vez que

estabelece as diretrizes para a negociação e delega à Comissão, o executivo comunitário, a responsabilidade pelo seu cumprimento.

Do lado norte-americano, permanecem incertas as possibilidades de aprovação no Congresso de autoridade "fast track" para negociar no processo da ALCA. Há sinais, porém, de que o executivo poderá, no curto ou médio prazo, voltar a apresentar ao Congresso seu pedido de "fast track", que, caso obtido, teria o efeito de acelerar o processo de conformação da ALCA.

O Brasil passará a enfrentar o desafio de atuar, ao mesmo tempo, em três negociações: Rodada do Milênio, ALCA e MERCOSUL-União Européia. Deverá ser intensificada a reflexão que já tem lugar na sociedade brasileira sobre a Rodada do Milênio e a ALCA, agora levando em conta a realidade do novo relacionamento com os europeus. A diplomacia fará um esforço adicional para acompanhar as três distintas negociações, mas, no mundo complexo em que vivemos, é indispensável, também, a participação intensa da sociedade brasileira no processo. Como indicou o Chanceler Luiz Felipe Lampreia "será preciso que, num certo momento, o governo, o empresariado e a sociedade decidam, primeiro, o que é que realmente querem obter. Segundo, qual é o preço que o país está disposto a pagar, em termos de abertura? Terceiro, terá de decidir se quer fazer concomitantemente essas opções ou se prefere ficar só na OMC, só no geral ou pôr ênfase no multilateral sobre o regional."

A resposta a essa e a outras perguntas não podem ser dadas apenas pelo Governo. A sociedade brasileira terá necessariamente de continuar a participar desse processo, como já o vem fazendo. A democracia e a complexidade das relações internacionais de nossos dias exigem a participação ativa da sociedade e o Itamaraty está plenamente consciente disto, em especial no que diz respeito ao processo da ALCA.

No início do século XX, o grande desafio vencido pelo Barão do Rio Branco foi a consolidação de nossas fronteiras políticas pela assinatura de tratados com nossos vizinhos. O quadro político e social daquele momento permitiu ao Barão agir e influir sobre os acontecimentos com muito pouco respaldo efetivo da sociedade civil, que apoiaria suas iniciativas, mas que não dispunha de mecanismos efetivos para ser consultada ou ter sua voz ouvida. No limiar do século XXI, o desafio das fronteiras de Rio Branco tem paralelo na luta pela viabilização do desenvolvimento econômico, grande tarefa atual do Estado brasileiro. Para ser eficiente, a diplomacia de hoje depende, cada vez mais, da legitimidade e da autoridade que lhe são conferidas na defesa de um interesse concreto e legítimo da sociedade. O desenvolvimento só será possível com a consolidação do espaço econômico brasileiro no exterior e sua utilização como instrumento gerador de riqueza. O processo da ALCA é parte dessa construção e só a compreensão dessa realidade e a participação efetiva da sociedade civil poderá assegurar o sucesso das ações dos nossos negociadores.

SUSPEITAS, INTERESSES E AS NEGOCIAÇÕES DA ALCA⁵

Celso Lafer⁶

Não há nada que faça suspeitar tanto, dizia Francis Bacon, quanto saber pouco. No caso das negociações da Alca, o pouco saber tem alimentado desconfianças quanto à capacidade do Brasil para concluir uma negociação vantajosa. A desconfiança revela-se, por exemplo, na percepção de que o Brasil deve evitar negociar com os EUA, porque nada de bom poderia resultar para a parte mais fraca em uma relação com uma economia dez vezes maior.

É interessante que muitos que vêm na diferença de poder um obstáculo intransponível nas negociações com os EUA são favoráveis a um acordo com a União Européia, uma potência econômica comparável. E são os mesmos que defendem que façamos acordos preferenciais com vizinhos sul-americanos -como a Colômbia, o Chile e a Bolívia, cujas economias são muitas vezes menores do que a brasileira. Nossos vizinhos, presume-se, não devem ter o mesmo temor que nós em relação aos mais fortes.

A verdade é que a disparidade de poder não é, por si só, um impedimento a relacionamentos mutuamente vantajosos. Se fosse assim, não seriam possíveis os negócios entre o pequeno fornecedor e a grande montadora de automóveis, ou entre consumidor e supermercado, e os fabricantes prefeririam vender seus produtos a pequenos varejistas, e não a compradores atacadistas.

Nossos vizinhos e parceiros latino-americanos têm, sim, interesse no mercado brasileiro e estão abertos a negociações conosco, uma oportunidade que não temos deixado de aproveitar. Daí o recente acordo com o Chile, o acordo que será celebrado com o México na primeira semana de julho, por ocasião da visita do presidente Fox, e o empenho que vimos tendo na celebração do acordo entre o Mercosul e a Comunidade Andina. Os demais países também anseiam, no entanto, por acordos com os EUA, e vêm com alguma incredulidade as manifestações, de certos setores no Brasil, de desinteresse pelo maior mercado do planeta.

Economia de escala

Uma economia moderna requer escala de produção muito superior, nos setores mais dinâmicos, à dimensão dos mercados nacionais, mesmo das maiores economias. Excluído o México, a América Latina corresponde aproximadamente ao tamanho do mercado brasileiro. Acesso ampliado a esse mercado não é suficiente para competirmos em setores como informática ou eletroeletrônicos, que a Unctad (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) tem identificado como vitais para o aumento da participação de um país em desenvolvimento no comércio internacional. É necessário elevar a competitividade da economia brasileira aos padrões internacionais, e isso não poderá ser feito sem escala e sem liberdade para importar insumos a preços competitivos. Existe muito espaço para ganhos de eficiência e competitividade com a redução das barreiras às importações. O Brasil ainda é um dos países mais fechados do mundo: dos 142 países membros da OMC, menos de um quarto tem grau de abertura (comércio exterior como proporção do PIB) inferior ao que o Brasil, e nenhum deles se destaca pelo nível de renda ou ritmo de crescimento econômico.

Ainda assim, não se pode esquecer que, mesmo limitada, a abertura comercial no Brasil, como nas demais economias emergentes, foi acompanhada por um aumento das importações superior ao aumento de nossas exportações. Parcela relevante desse desequilíbrio deve-se a barreiras ao acesso nos mercados desenvolvidos. Nada mais natural, por conseguinte, do que buscar contrapartidas, e é isso que queremos ao negociar no hemisfério, com a União Européia e na OMC.

O que nos interessa é a liberalização do comércio em bases recíprocas. Como disse recentemente o presidente Fernando Henrique Cardoso, "sentaremos à mesa com a confiança de que vamos reivindicar aquilo que nos dispomos a conceder: acesso a mercados". No ano passado, na Cúpula de Québec, o presidente já havia definido nossos objetivos nas negociações: abertura dos mercados, aprimoramento das regras sobre antidumping, redução de barreiras não-tarifárias, combate ao protecionismo sanitário, equilíbrio entre a

⁵ Artigo publicado na Folha de São Paulo, 30 de junho de 2002, e extraído do site do Ministério das Relações Exteriores do Brasil www.mre.gov.br/alca/artigos.htm

⁶ Celso Lafer, 60, Professor titular da Faculdade de Direito da USP. Foi ministro das Relações Exteriores e ministro do Desenvolvimento e Indústria e Comércio (governo FHC) e das Relações Exteriores (governo Collor). Doutor em ciência política pela Universidade Cornell (EUA), é autor, entre outros livros, de "Hannah Arendt: Pensamento, Persuasão e Poder" (Paz e Terra, 1979), "A Reconstrução dos Direitos Humanos" (Companhia das Letras, 1988) e "Comércio, Desarmamento, Direitos Humanos - Reflexões sobre uma Experiência Diplomática" (Paz e Terra, 1999).

proteção à propriedade intelectual e a promoção da capacidade tecnológica, correção das assimetrias na área agrícola. É isso que pretendemos, é isso que buscamos. Uma Alca que não corresponda a essa visão não seria chancelada pelo Executivo nem ratificada pelo Congresso.

O Brasil precisa continuar a importar, mas quer que seus parceiros removam os obstáculos às suas exportações. É a partir dessas premissas que se podem entender questões como a tarifa-base para as negociações da Alca.

Há uma distinção fundamental entre as negociações tarifárias que se conduzem na OMC e as que se levam a cabo na conformação de uma área de livre comércio. O objetivo na OMC é a redução progressiva de tarifas, que são então "consolidadas", ou seja, fixa-se um teto para as tarifas, que não poderá ser superado a não ser em circunstâncias excepcionais. Em uma zona de livre comércio, não se trata de estabelecer tarifas máximas, mas sim de eliminá-las no comércio entre os membros. Nesse tipo de negociação, a tarifa consolidada na OMC não é um recurso de grande valia.

Pode-se ilustrar a diferença, em termos de tarifa-base, com um exemplo da dinâmica de negociação de uma área de livre comércio. De maneira geral, os produtos industriais foram consolidados pelo Brasil a 35% na OMC. Para um produto com tarifa aplicada de 14% e prazo de desgravação de cinco anos, com a tarifa aplicada como ponto de partida, haveria reduções de 2,8% a partir do primeiro ano. Se a tarifa consolidada fosse a base, o mesmo produto não teria nenhuma redução tarifária nos primeiros três anos, mas teria reduções de 7% no quarto e no quinto ano. O resultado final seria o mesmo, mas com uma transição mais abrupta.

Em um processo que deverá levar à eliminação de tarifas, o fundamental é a negociação do cronograma de desgravação. É ele que oferece a possibilidade de proteger os produtos que necessitam de prazo mais longo de transição. Em princípio, na Alca haverá quatro categorias de desgravação: imediata, cinco anos, dez anos e acima de dez anos.

A pertinência dessas considerações é atestada pelo fato de que não há registro de qualquer zona de livre comércio constituída a partir de tarifas consolidadas. Dos mais de 200 acordos regionais notificados à OMC até hoje, nenhum utilizou as tarifas consolidadas como base para a desgravação tarifária. Isto também decorre do fato de que o artigo 24 do Gatt, que rege a formação de zonas de livre comércio, requer que o efeito de criação de comércio que não existiria na ausência de preferências seja maior do que o efeito de desvio de comércio, ou seja, de deslocamento de fornecedores extrazona mais eficientes por países membros da zona de livre comércio.

A utilização de uma tarifa próxima à aplicada é, portanto, uma decorrência da lógica de uma negociação de acordo de livre comércio e não constitui uma concessão antecipada. Essa conclusão foi confirmada ao cabo de cuidadoso processo de consultas no âmbito do governo e com o setor privado, representado pela Coalizão Empresarial Brasileira. Ainda assim, tivemos o cuidado de preservar margem de manobra para o próximo governo, ao qual caberá conduzir as negociações a termo. Desse esforço resultou um cronograma para a próxima fase da negociação tarifária que deixa para 2003 as principais decisões.

O Mercosul e a Alca

A tarifa-base para o Mercosul será a Tarifa Externa Comum, a ser notificada, como no caso dos demais países, no segundo semestre deste ano. Obtivemos, no entanto, flexibilidade para a revisão dessa notificação até 15 de abril do próximo ano. O processo de apresentação de pedidos e ofertas, por sua vez, inicia-se em 15 de dezembro deste ano, mas só será efetivamente realizado no decorrer de 2003.

São prazos, portanto, plenamente compatíveis com o nosso calendário eleitoral. O que as negociações conduzidas até agora fizeram foi lançar as bases para a conclusão de um grande projeto, que pode contribuir para consolidar a prosperidade e a paz no hemisfério. O engajamento do Brasil no processo negociador da Alca influenciou o que de início se apresentava como um procedimento de expansão do Nafta, adaptando-o de forma compatível com os principais eixos da estratégia comercial brasileira: primeiro, a prioridade do Mercosul e da dinâmica comercial sul-americana na construção futura da Alca; segundo, a atenuação do Nafta como eixo de referência e de convergência dos diferentes acordos sub-regionais; terceiro, a preservação da preeminência do sistema multilateral de comércio.

Cabe recordar, nesse sentido, a importância da Reunião Ministerial de Belo Horizonte (1997), na qual foram estabelecidos parâmetros que norteiam as negociações até hoje, como o "single undertaking", ou "empreendimento único", que assegura que as negociações serão concluídas, avaliadas e, eventualmente, adotadas como um conjunto integrado; o consenso, que garante que posições legítimas, mas minoritárias, não sejam descartadas pela vontade da maioria; e a coexistência com blocos sub-regionais, que preserva a capacidade de negociação conjunta do Mercosul, aspiração fundamental da nossa política exterior.

As principais decisões táticas e estratégicas dentro dessa moldura, no entanto, ficarão a cargo do próximo governo. Naturalmente, muito dependerá da efetiva disposição de nossos parceiros para abrirem seus mercados. Ainda assim, após oito anos de negociações, o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso deixa aberta uma oportunidade histórica, sem nenhuma hipoteca. É uma opção, não um destino.

Negociações comerciais não são um jogo de soma zero, em que o ganho de um é obtido às custas dos outros. Ou ganham todos, ou não ganha nenhum. Não são como uma luta de boxe, que termina com a vitória

do mais forte. No comércio, o que o mais forte consegue é função do que ele está disposto a conceder. É por isso que o representante comercial dos EUA, Robert Zoellick, um negociador arguto e experiente, alertou o Congresso de seu país para o fato de que as restrições à capacidade do Executivo norte-americano para negociar antidumping comprometeriam as possibilidades de obter vantagens para os EUA nas negociações na OMC.

O temor de negociar com os EUA reflete uma visão acanhada, de quem considera o Brasil um país pequeno. É fruto de ignorância da própria história de um país que tem uma política externa essencialmente bem-sucedida na defesa dos interesses nacionais.

As negociações da Alca não são fáceis. Ficaram ainda mais difíceis com a onda protecionista que se verifica em nossos principais parceiros comerciais, afetando negativamente o clima para todas as grandes negociações comerciais. As salvaguardas siderúrgicas e a edição da "Farm Bill" norte-americana são exemplos de medidas protecionistas recentes. Mas não é da natureza da política externa ser fácil; quando se trata de traduzir necessidades internas em possibilidades externas, num mundo de conflitos e tensões, devem-se esperar dificuldades. Dificuldades que vale a pena enfrentar porque mesmo um país de escala continental como o Brasil, nas condições atuais da realidade internacional, não pode ficar isolado. Para gerar emprego e renda e diminuir a dependência dos capitais externos, é imprescindível expandir exportações e, para isso, devemos explorar todas as oportunidades de abertura de mercados.

Identificar oportunidades e buscar as melhores formas de adequar eventuais compromissos de liberalização às necessidades e interesses dos produtores nacionais são tarefas cada vez mais complexas. Não se trata mais simplesmente de proteção tarifária na fronteira, mas de normas internas, como a regulamentação da prestação de serviços, regulamentos e normas técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias, subsídios. Não são questões teóricas, e muito menos ideológicas. Por isso é indispensável a participação direta de todos os interessados.

Quem negocia pelo Brasil

No âmbito do governo, as principais decisões sobre política comercial são tomadas pela Camex, órgão colegiado em que têm assento, além do Itamaraty, os ministérios do Desenvolvimento, da Fazenda, do Planejamento e da Agricultura e a Casa Civil. A condução das negociações fica a cargo do Itamaraty, cuja tradição e experiência nessa área remontam ao tempo do Império. Todas as negociações internacionais sobre comércio desde a Segunda Guerra Mundial foram lideradas pelo Itamaraty, começando com o Gatt, passando pela Alalca e pela Aladi, pela Unctad, pelos acordos de produtos de base e pelo Mercosul, até chegar à Rodada Uruguai, que resultou na criação da OMC. O Itamaraty tem memória institucional e quadros estruturados em uma carreira de Estado, e por isso mesmo capazes de assegurar o profissionalismo na gestão das relações internacionais do Brasil. Não se trata apenas de uma avaliação pessoal de um acadêmico com longa experiência empresarial. Trata-se do testemunho de alguém que, sem ser diplomata de carreira, foi chanceler em duas ocasiões, ocupou a pasta do Desenvolvimento, Indústria e Comércio e chefiou a missão do Brasil em Genebra por quatro anos, e que conhece, assim, o respeito universal de que gozam os diplomatas brasileiros.

As críticas que têm surgido à competência negociadora do Itamaraty no período mais recente podem ser comparadas a um ataque especulativo, em que setores domésticos, tanto econômicos quanto políticos, buscam vantagens de curto prazo à custa da depreciação de um ativo que pertence a todos os brasileiros. Os "fundamentos", no entanto, continuam sólidos, e por isso estou certo de que o bom senso voltará a preponderar no trato da matéria.

O debate não se limita, no entanto, à organização e à distribuição de competências no âmbito do Executivo. Como chanceler de um governo democrático, sei que os temas da política externa são do interesse de toda a sociedade, pois envolvem, no caso específico das grandes negociações comerciais, políticas públicas que têm efeitos redistributivos e regulatórios. Por esse motivo, o Itamaraty tem buscado incessantemente fomentar a participação da sociedade civil. Já em 1996 foi criada a Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à Alca (Senalca), a qual constitui um espaço de coordenação de posições governamentais, com a participação efetiva do setor privado, centrais sindicais, universidades, organizações não-governamentais e parlamentares. As mais de 30 reuniões da Senalca já realizadas, a presença freqüente -minha e de nossos negociadores- em seminários e debates e o diálogo constante com o Congresso são provas dessa transparência. Empenhei-me pessoalmente, na Reunião Ministerial de Buenos Aires, de 2001, para que fosse autorizada a publicação do texto da minuta de acordo da Alca na internet, onde pode ser consultada por todos.

Essa abertura tem servido como base de um diálogo inestimável para a fiel determinação dos interesses brasileiros. O governo já realizou múltiplos estudos macroeconômicos para estimar o impacto das negociações comerciais para o Brasil. O Ipea vem desempenhando um papel de proa nesse esforço. A CNI e a Coalizão Empresarial Brasileira têm sido parceiros permanentes no processo de análise e formulação de posições. A Fiesp realiza estudos que servirão de plataforma para investigações mais concretas e objetivas sobre o potencial e as necessidades de cada setor. Acadêmicos como o professor Marcos Jank têm aprofundado estudos sobre as barreiras às exportações brasileiras, destacando a importância de

levantamentos detalhados dos obstáculos que precisam ser eliminados para que nossos produtores possam efetivamente beneficiar-se dos mercados do hemisfério.

Um debate informado

"As suspeitas que são alimentadas artificialmente, e colocadas nas cabeças dos homens pelos contos e sussurros dos outros, têm ferrões. Elas levam homens sábios à incerteza e à melancolia", dizia Bacon, concluindo que o remédio consiste em procurar saber mais. No caso das negociações da Alca, não há desculpas para a falta de informação. O governo está fazendo a sua parte, porque tem consciência da importância da transparência para a legitimidade e para o adequado embasamento técnico das posições que o Brasil defende nas negociações. São posições que representam o interesse nacional, e não apenas do atual governo. E esse interesse não será promovido com derrotismo nem com complexo de inferioridade.

BRASIL DIVULGA RESULTADO DO PLEBISCITO NACIONAL SOBRE A ALCA

Durante ato público realizado hoje, em Brasília, a Campanha Jubileu Sul/Brasil divulgou o resultado do Plebiscito Nacional sobre a ALCA. Segue abaixo, na íntegra, o Manifesto do Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara. O Manifesto é dirigido à sociedade brasileira e dos demais países do Continente Americano, onde também estão organizadas campanhas contra a criação da ALCA e onde serão realizadas consultas populares, a exemplo do que aconteceu no Brasil na Semana da Pátria.

Plebiscito Nacional

MANIFESTO DA CAMPANHA JUBILEU SUL - BRASIL

Nós, entidades da sociedade civil brasileira que compomos a Campanha Jubileu Sul - Brasil, organizamos um Plebiscito Nacional com o objetivo de informar, ouvir e debater com a população a respeito da aceitação ou não da proposta estadunidense de implantação de uma Área de Livre Comércio das Américas – ALCA.

Foram três as questões submetidas ao voto popular:

- 1) **O governo brasileiro deve assinar o tratado da ALCA?**
- 2) **O governo brasileiro deve continuar participando das negociações da ALCA?**
- 3) **O governo brasileiro deve entregar parte de nosso território – a Base de Alcântara – para controle militar dos Estados Unidos?**

As três questões referem-se ao tema constitucional da soberania do Brasil. A ALCA visa a constituir-se num tratado que teria força maior que as constituições dos países signatários. Por isso a participação nas negociações configura-se como uma prática inconstitucional. A Base de Lançamentos de Alcântara faz parte da estratégia de implantação de bases militares estadunidenses no Continente. O conjunto dessas estratégias conforma um projeto de controle econômico, político e militar hemisférico por parte da potência que deseja ser hegemônica em todo o mundo.

O Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara foi realizado em todos os vinte e sete estados da Federação, em quase 4 mil municípios e envolveu mais de 150 mil pessoas voluntárias de centenas de organizações populares, movimentos sociais do campo e da cidade, igrejas, sindicatos, federações sindicais, entidades estudantis, movimentos de mulheres, associações profissionais, ONGs e partidos políticos. Desde o início deste ano, incontáveis debates públicos foram realizados em todo o país. Neles informamos a população sobre as propostas da ALCA e de Alcântara e convidamos as cidadãs e cidadãos a se manifestarem livremente no Plebiscito, realizado na Semana da Pátria, de 1º a 7 de setembro. No último dia de votação celebramos o Grito dos Excluídos com manifestações massivas sob o lema “Soberania não se negocia”.

Foram os seguintes os resultados do Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara computados nacionalmente até o momento:

Total de urnas apuradas – 41.758

Questão 1 - O governo brasileiro deve assinar o tratado da ALCA?

	Votantes	Porcentagem do Total
Sim	113.643	1,12%
Não	9.979.964	98,33%
Branco	32.291	0,32%
Nulos	23.738	0,23%
Total de Votantes	10.149.542	100%

Questão 2 - O governo brasileiro deve continuar participando das negociações da ALCA?

	Votantes	Porcentagem do Total
Sim	341.593	3,37%
Não	9.737.190	95,94%
Branco	47.470	0,47%
Nulos	23.289	0,23%
Total de Votantes	10.149.542	100%

Questão 3 - O governo brasileiro deve entregar parte de nosso território – a Base de Alcântara – para controle militar dos Estados Unidos?

	Votantes	Porcentagem do Total
Sim	66.219	0,65%
Não	10.006.740	98,59%
Branco	1.100	0,01%
Nulos	21.547	0,21%
Total de Votantes	10.149.542	100%

Os resultados indicam que a cidadania brasileira rejeita de forma clara e contundente:

- a assinatura do tratado da ALCA pelo governo brasileiro;
- a continuidade da participação do governo brasileiro nas negociações da ALCA;
- a entrega da Base de Alcântara pelo governo brasileiro para controle militar dos Estados Unidos.

Os números do Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara revelam a mais profunda aspiração da sociedade brasileira pela construção de uma nação verdadeiramente livre e soberana, onde o povo seja o dono de seu destino. Uma nação onde não haja exclusão social, nem injustiça, nem fome, nem miséria. Uma nação capaz de promover uma outra integração, baseada no respeito à diversidade cultural e à soberania dos países membros, na equidade das relações comerciais e na solidariedade entre os povos. A sociedade brasileira rejeita o projeto estadunidense de recolonização econômica, comercial e militar, e aspira por um projeto próprio de desenvolvimento.

Não é a primeira vez que assim se expressa a nossa cidadania. No ano 2000, a mesma constelação de forças sociais, articuladas pela Campanha Jubileu Sul – Brasil, organizou o Plebiscito sobre a Dívida Externa. Nele mais de 6 milhões de votantes expressaram a sua vontade de libertar a Nação do jugo das dívidas externa e interna e dos ajustes impostos pelo FMI, que também inviabilizam a construção de um projeto próprio de desenvolvimento.

A cidadania brasileira tem dado, assim, sucessivas mostras de maturidade e vontade política, sempre disposta a participar quando solicitada, sempre indicando sua ânsia por um presente e um futuro de liberdade, dignidade e justiça. Ao contrário do que dizem as chamadas elites, o povo brasileiro se interessa e deseja participar dos grandes debates e decisões acerca de nosso presente e futuro enquanto Nação.

O Plebiscito sinaliza aos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário do Brasil, ao governo dos Estados Unidos e às grandes corporações transnacionais, que o povo brasileiro não abre mão de forjar seu próprio destino. Reafirma para os povos irmãos das Américas que partilham com o nosso a organização da Campanha Continental contra a ALCA, que o povo brasileiro não abre mão de lutar, sempre e em todo o lugar, por uma nação e um Continente livres da exploração neocolonial e de toda injustiça; por uma nação e um Continente em que caibam todas as cidadãs e cidadãos plenos de dignidade e de direitos.

Os resultados do Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara são a afirmação clara de que é possível a construção de um mundo sem dominação de uma nação sobre as demais; em que a economia esteja a serviço dos povos; em que as relações entre as pessoas e entre as nações estejam baseadas na

igualdade e no respeito às diferenças; um mundo, enfim, em que caibam todos os mundos, todas as culturas, todas as aspirações de todos os povos.

O Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara é o início de uma campanha que tem como metas retirar o Brasil das negociações da ALCA, barrar sua implantação no Brasil e no continente e conservar a Base de Alcântara sob o controle nacional. Que os três Poderes da República ouçam este clamor! Que a sociedade continue se educando, se informando e se mobilizando para construir uma América livre, justa, soberana e solidária.

As Campanhas Continental e Nacional contra a ALCA e a vitoriosa iniciativa do Plebiscito Nacional sobre a ALCA e Alcântara dão continuidade às lutas pela independência do nosso país e do nosso Continente, herdando a grandeza histórica e os valores de justiça e igualdade dessas lutas.

SOBERANIA SIM, ALCA NÃO!

UMA OUTRA AMÉRICA É POSSÍVEL!

Brasília, 17 de setembro de 2002 - Campanha Nacional contra a ALCA

DECLARAÇÃO DE JUBILEU SUL AMÉRICAS**ALCA — DÍVIDA — MILITARIZAÇÃO: OS DESAFIOS PARA A EMANCIPAÇÃO HEMISFÉRICA**

Quito, 25 de maio de 2002

1. A Campanha “Soberania Sim, ALCA Não” entende a ALCA como uma estratégia dos Estados Unidos para a resolução do seu problema de sobre-produção. Ajuste, privatizações, liberalização comercial, abertura incondicional aos investimentos estrangeiros, patentes, etc são diferentes formas de:

- a) Reorientar os produtos excedentes dos Estados Unidos aos países hemisféricos
- b) Subordinar todos os espaços geo-econômicos do continente ao capital transnacional de base norte-americana;
- c) Criar um bloco regional dominado pelo Estados Unidos, capaz de enfrentar a competição da União Européia e do bloco asiático na disputa pela hegemonia econômica, geopolítica e cultural do mundo.

Para os países periféricos das Américas a ALCA representa um plano de apropriação, pela via produtiva e comercial, dos excedentes gerados pelos nossos povos. Procura reduzir-nos definitivamente a consumidores dos produtos do Norte e provedores de recursos naturais, matérias primas ou bens manufaturados de baixo valor agregado. A ALCA se baseia numa filosofia de integração fundada na maximização das desigualdades, na sobre-exploração e na anexação produtiva e comercial dos nossos países ao império.

2. A dívida cumpre também um papel de apropriação dos excedentes dos nossos países pela via financeira. O sobre-endividamento é um mecanismo de exploração legado da conquista colonial, que subordina as nações periféricas a uma hemorragia permanente dos seus capitais, recursos naturais e riquezas. Reembolsada amplamente com acréscimo a dívida converteu o continente em exportador líquido de capitais. Fenômeno mais grave ainda se o analisamos em relação com o comércio desigual e os fluxos de repatriação de lucros das empresas transnacionais. Os esquemas de capitalização de juros, o pagamento de juros sobre juros e o crônico déficit comercial da América Latina e do Caribe geram o círculo vicioso do “quanto mais paga, mais deve” e reduzem os governos devedores à submissão frente às condicionalidades dos credores. Entre elas, a compressão dos gastos públicos para tornar possível o pagamento de juros provoca a deterioração insustentável de nossas economias, das condições de vida dos nossos povos e dos ecossistemas. O FMI faz-nos pagar empréstimos a preço muito alto, e se beneficia de um volume importante do fluxo de transferência de liquidez. É um fator de descapitalização e de privação de soberania para nossos países. O caráter impagável de grande parte da dívida da América Latina e do Caribe deve ser analisado em relação à sua ilegitimidade e exige medidas urgentes para frear a hemorragia e reanimar nossas economias. O resgate da dívida histórica, social e ecológica lança o desafio moral da reparação. Enfim, a dívida cumpre uma função essencialmente política de transferência do poder de decisão sobre as políticas econômicas aos governos dos países credores e seus títeres multilaterais.

3. A militarização, por sua vez, funciona como garantia armada da:

- a) hegemonia hemisférica e global dos Estados Unidos
- b) perpetuação do modelo estruturalmente concentrador e excludente dirigido pelos Estados Unidos.

A ideologia do terror e da guerra estão na raiz da expansão de bases militares norte-americanas na América Latina e Caribe, do aumento dos gastos militares e policiais e da ampliação dos serviços de espionagem e coleta de informações sobre os movimentos populares e os que se opõem à ordem imperial. A intensificação da repressão se faz num ambiente de crescente criminalização dos movimentos sociais.

4. A ALCA, o sobre-endividamento e a militarização são três eixos estratégicos complementares de um só projeto de expansão e de consolidação do império norte-americano. Os três estão a serviço de objetivos que se resumem na subordinação monetária do continente sob o dólar dos Estados Unidos, o saque, o controle e o usufruto dos nossos recursos naturais e genéticos e das nossas riquezas pelas empresas transnacionais, a anexação produtiva e comercial das nossas economia e o domínio geopolítico do continente que converta os direitos à soberania nacional e popular e à autodeterminação em coisas do passado.

Nossa campanha procura apoiar-se nesta visão sistêmica e estratégica do desafio contemporâneo para propor como paradigma a necessidade urgente de uma ruptura completa com o sistema de dominação atual, uma integração e uma globalização baseadas nos valores do respeito à diversidade cultural e nacional dos povos e na colaboração solidária entre eles. Propõe não somente a denúncia e a luta contra o projeto

imperial que se expressa na ALCA, na dívida e na crescente militarização, mas também a construção concreta de uma integração alternativa baseada no direito dos povos ao desenvolvimento assim como a novos modelos de desenvolvimento respeitosos do meio ambiente, fundados na equidade de gênero e no respeito aos direitos humanos, e que sejam capazes de garantir uma existência humana digna para todas e todos num ambiente de justiça, irmandade e paz.

Assinam esta Declaração os participantes do Encontro da Campanha Jubileu Sul-Américas realizado em Quito, entre 23 e 25 de maio de 2002, procedentes da Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Equador, Haiti, República Dominicana e Venezuela.

Convocação de Plebiscito Oficial é prioridade

CAMPANHA NACIONAL CONTRA A ALCA
Uma outra América é possível
Plebiscito Nacional sobre a ALCA:
De 1º a 7 de setembro de 2002

A **ganância capitalista** é como **uma sede** que não se esgota. Os patrões, as empresas e os países ricos sempre inventam novas formas para **sugar a riqueza** produzida pelos trabalhadores e pelos países pobres. De vez em quando, eles apresentam **planos enfeitados**, para iludir o povo e manter sua dominação. Em geral, os pobres não entendem a manobra e quando **desembrulham o pacote**, ... já é tarde demais.

Os Estados Unidos que sempre **quiseram ser os donos de todos os americanos**, agora, estão tentando implantar a ALCA (Área de Livre Comércio das Américas). Como sempre, falam do novo projeto como se fosse a construção do Paraíso. Mas, por trás desse discurso norte-americano, se esconde um **interesse imperialista**. O imperialismo é a **postura arrogante de quem se acha superior e trata os outros povos como colônias** que devem servir à metrópole.

A cartilha quer explicar, de forma simples e didática, o que é a proposta de criação da ALCA. Mas, a cartilha é também uma convocação. **Porque é impossível tomar conhecimento e não se indignar com a injustiça**. É uma convocação para participar de um amplo **movimento social** que discuta e **combata a iniciativa da ALCA**, em todos os países das três Américas. A cartilha também divulga e orienta sobre a organização do **Plebiscito Nacional sobre a ALCA**, a ser realizado de 1 a 7 de Setembro de 2002, finalizando com o Grito dos Excluídos. Coerente com o Plebiscito, o lema do Grito será "Soberania não se negocia".

Quem luta tem claro que o opressor nunca pode ser a razão fundamental que une os oprimidos. Por isso, o esforço decisivo para derrotar a ALCA faz parte da luta permanente dos oprimidos contra todas as dominações. Porque a convicção profunda que une os(as) militantes, é **o sonho universal** de construir uma **alternativa popular, solidária e fraterna**, onde homens e mulheres **repartem o pão e o poder**.

Pedidos:

Campanha Nacional contra a ALCA
Campanha Jubileu Sul/Brasil
Plebiscito Nacional sobre a ALCA

Fone/Fax: 0xx11 33410201

E-mail: jubileubrasil@caritasbrasileira.org

jubileubrasil@terra.com.br

Site de referência: www.jubileusul.hpg.com.br

Brasil defende incentivos na OMC

Genebra, 11 de Março de 2003 - Empresa receberia benefício se usasse conteúdo local e exportasse parte da produção. A negociação comercial global está praticamente bloqueada, devido a resistências à liberalização agrícola, mas o Brasil insistirá nesta quinta-feira na sua proposta de política industrial, que prevê a adoção de incentivos.

Será mais um capítulo da briga do Brasil e da Índia na Organização Mundial de Comércio (OMC) para poderem conceder incentivos a empresas, desde que elas se comprometam a respeitar duas exigências: usar conteúdo local mínimo em seus produtos e exportar parte de sua produção, como no antigo regime automotivo dos anos 90.

O governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva quer ter espaço para implementar sua política industrial, sem que isso provoque denúncias na OMC e ameaças de retaliação por parte dos Estados Unidos, União Européia e Japão, como ocorreu durante o regime automotivo.

Essa discussão ocorre em dois níveis na OMC: dentro da Rodada de Doha, onde os países tratam de flexibilidade na implementação de Acordos da Rodada Uruguai (1986-1994), e no Conselho de Bens, onde está em debate a revisão do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Trims) prevista no seu artigo nove.

O Acordo de Trims não proíbe que países busquem atingir esses objetivos de desenvolvimento industrial.

O que se proíbe é que se adotem medidas como exigências de desempenho exportador e de uso de conteúdo local, em troca, ou não, da obtenção de um subsídio. Exemplo: o antigo regime automotivo brasileiro, ou o antigo Befiex.

Ocorre que todos os principais países industrializados usaram esses mecanismos durante décadas e na Rodada Uruguai conseguiram sua proibição.

Esses mesmos países ricos insistem hoje que tais mecanismos são ineficientes economicamente.

Já para países emergentes, como o Brasil, há casos em que é do interesse das próprias empresas multinacionais, com sede nos países mais ricos, ver o governo adotar mecanismos de incentivo.

Há também situações em que é necessário usar tais medidas de política industrial para combater práticas restritivas de multinacionais.

Por exemplo: quando a matriz proíbe a filial de exportar porque decide privilegiar fontes de produção em outros países dentro de uma estratégia global de produção.

Essa decisão pode ser tomada pela matriz mesmo quando a filial dispõe de todas as vantagens comparativas para exportar, como o fato de estar instalada num país de custos baixos e boa mão-de-obra.

Para o Partido dos Trabalhadores (PT), a proibição para adotar medidas de TRIMs impede que o Brasil conte com instrumentos importantes para superar sua vulnerabilidade externa, especificamente para substituição de importações em setores determinados. (Ver páginas A-24 e B-16)

kicker: Proposta faz parte da política industrial do governo Lula, mas países ricos são contra (Gazeta Mercantil/Página A6)(Assis Moreira)

Brasil quer adiar Alca e acordo com UE, se a OMC atrasar diálogo

Genebra, 11 de Março de 2003 - O Brasil quer novos prazos e rever o nível de liberalização nas negociações da Área de Livre Comércio das Américas e entre Mercosul-União Européia (UE), se a negociação global na Organização Mundial de Comércio (OMC) atrasar. Foi o que afirmou ontem em Genebra o ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, ao constatar, "com enorme preocupação" que a resistência para liberalizar o comércio agrícola mundial "põe em risco toda a rodada".

Amorim foi enfático: "Se a rodada da OMC tiver que ser repensada, em termos de cronograma e de nível de ambição, então o Brasil terá que redefinir as outras negociações. Afinal, sempre nos dizem que nossos principais objetivos na Alca e com a EU só podem ser obtidos na OMC".

Na ALCA, nas negociações Mercosul-UE e na OMC, o Brasil tenta ampliar mercados para os produtos e serviços em que é competitivo, procurando corrigir distorções do passado e evitando as restrições à capacidade do país, de adotar políticas industriais, tecnológicas, sociais e ambientais.

Como nota Celso Amorim, ainda que nada esteja acordado em definitivo, os pressupostos em que se baseiam as três negociações vão muito além de meras reduções tarifárias. Envolve aspectos normativos sobre praticamente todos os campos da atividade econômica. Diante da variedade de interesses em jogo, o Itamaraty considera que complexas articulações se fazem necessárias.

A conclusão das três negociações (OMC, Alca e UE) deveria coincidir em 2005. Mas, pelo contexto, todas atrasarão. Também o nível de ambição liberalizadora pode diminuir, caso haja uma prolongada guerra no Iraque, gerando mais recessão e protecionismo.

Na OMC, a Rodada de Doha está praticamente paralisada. Os prazos estão sendo desrespeitados em todos os temas. Dificilmente haverá consenso até dia 21 sobre a negociação agrícola.

Um dos objetivos prioritários do Brasil, tanto na OMC, como na Alca e com a UE é a reforma e a liberalização do comércio agrícola. Mas os EUA e a UE têm reiterado que eliminação de subsídios a exportação e corte de subvenções internas só podem ser alcançados na negociação global.

Ao mesmo tempo, americanos e europeus têm amplas ambições nas negociações regionais para maior a abertura do mercado brasileiro aos seus produtos industriais e fornecedores de serviços (bancários, de telecomunicações, profissionais, infra-estrutura etc).

Ontem, em Genebra, o chanceler tratou de colocar um freio nas ambições desarticuladas dos principais parceiros. Isso, depois de constatar que, na OMC não vem sendo respeitado nem mesmo a frágil conclusão da recente mini-conferência de ministros em Tóquio, pelo qual o texto do mediador agrícola Stuart Harbinson seria a referência para a elaboração de um segundo texto. "O texto de Harbinson era insatisfatório, inclusive para o Brasil, mas agora há tentativas de restringi-lo ainda mais e se torná-lo menos promissor para nós", declarou. "Trata-se de uma dificuldade injustificável do ponto de vista econômico e comercial". O problema principal, diz Amorim, é que, com o lançamento de Doha, esperava-se que os europeus teriam mais flexibilidade, com um mandato para reformar a Política Agrícola Comum (PAC), o que não ocorreu.

Ao se preparar para um almoço com um grupo de embaixadores junto a OMC, o chanceler repetiu pela enésima vez: "Sem progresso em agricultura não tem rodada".

(Gazeta Mercantil/Página A24)(Assis Moreira)

Mercosul condiciona a Alca à abertura dos negócios agrícolas

Buenos Aires, 11 de Março de 2003 - Brasil e Argentina não aceitarão fechar acordo nas negociações da Alca (Área de Livre Comércio das Américas) e na OMC (Organização Mundial do Comércio) sem obter antes uma abertura comercial clara, ainda que paulatina, por parte de EUA e União Européia, para os produtos agropecuários da região. Foi o que afirmou ontem em Buenos Aires o ministro brasileiro da Agricultura, Roberto Rodrigues, após reunir-se com o ministro argentino da Produção, Aníbal Fernandez. Ambos definiram ainda a criação de um "conselho agrícola do Cone Sul", que inclui todos os países do chamado Mercosul "expandido", Uruguai, Paraguai, Chile e Bolívia. "O objetivo é harmonizar posições e o discurso da região nas negociações que vão ocorrer nos próximos meses."

O ministro brasileiro foi duro ao criticar recentes manifestações dos representantes da UE, que rechaçaram incondicionalmente uma proposta feita pelo vice-presidente da OMC, Stuart Harbinson, de saída consensual para as pendências agrícolas. "Há um nítido endurecimento da Europa contra a abertura para nossos produtos. E os EUA já expressaram que não discutem derrubada de barreiras agrícolas para a Alca antes que o problema se resolva na OMC. Por isso, na medida em que o Mercosul tem firme a posição de não negociar na Alca sem a clara abertura por parte dos países protecionistas, vejo perspectivas sombrias de avanços em ambas as negociações, na própria Alca como na OMC", previu, alfinetando o comportamento norte-americano: "Os EUA têm sempre um discurso liberal e uma atitude protecionista".

Para Rodrigues, as divergências neste momento são gigantescas, a ponto de ele temer pelo fracasso da próxima rodada para a discussão do comércio mundial, marcada para setembro em Cancún, México. "Temo que Cancún possa tornar-se uma Seattle II, que não definiu nada, porque os países chegaram para uma discussão sem nenhum acordo prévio", expressou-se, em referência à reunião de 2000 nos EUA.

Na reunião entre Rodrigues e Fernandez, definiu-se também a criação de uma trading para exportar produtos do Mercosul a grandes mercados. "É uma idéia dos governos, mas não para uma estatal. Será uma trading privada que competirá com os grandes grupos que hoje atuam neste segmento, oferecendo produtos da região, não mais do Brasil ou da Argentina", resumiu, dizendo-se disposto a usar como entre outros trunfos de negociação a superprodução de soja de ambos países, este ano de 84 milhões de toneladas, 40% do total mundial.

Açúcar em debate

Entre as pendências comerciais específicas de Brasil e Argentina, o açúcar foi o tema principal. Trata-se do único produto que nunca foi incluído entre os itens de livre-comércio do Mercosul, para o qual a Argentina impõe preços mínimos proibitivos para a exportação brasileira. Segundo Rodrigues, porém, o governo não vai ignorar o problema social que a abertura pura e simples provocaria ao sócio. Províncias pobres do Norte argentino, como Jujuy, Salta e Tucumán, têm boa parte de sua economia fundada na produção de açúcar para consumo interno e alegam que sucumbiriam à concorrência brasileira.

"Podemos analisar alternativas como a de que eles produzam álcool para que o Brasil compre e possamos vender açúcar aqui. O que não se pode permitir é que esse tipo de pendência vá erodindo o Mercosul e enfraqueça o bloco nas discussões externas". O Brasil, diz, está prestes a entrar com "painel" contra barreiras européias ao açúcar brasileiro. "Se temos problemas no Mercosul, isso nos fragiliza numa

processo contra a Europa." Ele não descartou a hipótese de o País entrar na OMC caso não obtenha a requerida abertura pela Argentina. Dez dias atrás, o Brasil obteve em Genebra vitória em processo similar contra o sócio por barreiras ao frango.

(Gazeta Mercantil/Página B16)(Ismael Pfeifer)

Abertura menor para Brasil e Argentina

11 de Março de 2003 - Ao final de uma semana de contatos na Europa com a delegação da Aliança Láctea Global, Ricardo Cotta Ferreira, assessor internacional da Confederação Nacional da Agricultura e da Pecuária (CNA), volta com uma convicção e temor: os protecionistas mais radicais da União Européia (UE) querem impor o conceito de gradação na reforma agrícola na Organização Mundial de Comércio (OMC).

O objetivo é reduzir o acesso a seus mercados para produtos agrícolas de Brasil, Argentina e outros exportadores competitivos. Ao mesmo tempo, querem manter preferências (tarifa zero) a certos produtos de ex-colônias européias.

"Para a União Européia, um país está em desenvolvimento até quando não compete com seus produtos agrícolas. Se competir, fica fora, não importa se é africano ou latino", comentou, depois de ouvir o presidente do Comitê Agrícola do Parlamento Europeu, o francês Joseph Daul.

Excesso de oferta

O deputado defendeu inclusive que a UE estenda a PAC (Política Agrícola Comum) para a África. Estabeleça subsídios através de preços mínimos para o café, algodão e cacau de países africanos. "Aí vai acabar de arrebentar os países em desenvolvimento competitivos na agricultura", reclamou Cotta. "O problema é o excesso de oferta e se a PAC ainda for estendida à África o resultado é arruinar a agricultura competitiva do mundo."

Os representantes da Aliança Láctea Global explicaram demoradamente ao mediador da negociação agrícola na OMC, Stuart Harbinson, sobre seus problemas. Mostraram que a proposta inicial de corte de 45% nas tarifas para lácteos ainda deixaria a exportação proibida para manteiga (tarifa hoje de 154% na Europa, queijo (101,8%) e outros produtos.

"Por favor, tome cuidado e segure firme quando redigir o novo texto (para o acordo agrícola) porque a partir dele vão querer baixar mais ainda as ambições", disse o representante brasileiro.

(A. M.)

(Gazeta Mercantil/Página B16)((A. M.))

Aliança tenta abrir mercado de lácteos

Genebra Suíça, 11 de Março de 2003 - Grupo de produtores de leite, entre eles Brasil e Austrália, quer convencer UE a reformar o setor. A Aliança Láctea Global, integrada por produtores do Brasil e outros cinco países, acaba de fazer sua primeira missão técnica, tentando convencer a União Européia (UE) aceitar a abertura do mercado mundial de lácteos.

Em Berlim, Bruxelas, Paris e Genebra, os representantes da Aliança argumentaram que a negociação global na Organização Mundial de Comércio (OMC) oferece aos europeus a oportunidade de fazer uma reforma de sua indústria láctea a um custo que seria US\$ 4 bilhões menos elevado.

Em nome da Aliança Láctea Global, o brasileiro Ricardo Cotta Ferreira, assessor internacional da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), fez duas apresentações em Bruxelas e em Genebra, usando um modelo econométrico desenvolvido pelo Abare, centro de pesquisa australiano, que considera dois tipos de reformas no mercado lácteo mundial.

Primeiro, pela reforma autônoma na União Européia (UE), se considera a aceitação da proposta do comissário Franz Fischler de alterar a Política Agrícola Comum (PAC) para o leite: haveria corte nos preços mínimos em 25% para os produtores e aumento de cota de produção de 3,5% em até 2008. A conclusão do estudo é de que a aceitação dessa proposta levaria a uma redução de 22,3% no valor bruto da produção de lácteos na Europa.

Repartição global

A segunda leva em conta a proposta do Grupo de Cairns nos três pilares (corte de subsídios à exportação, de subsídios internos e de tarifas) da reforma global agrícola. Por ela, o valor da produção na Europa fosse reduzido em 10,7%. Ou seja, aceitando a negociação na OMC haveria uma espécie de "repartição global do peso" da reforma européia. "Queremos que vocês digam se e onde nossos estudos estão errados", desafiou o ex-diretor-geral da OMC, o neozelandês Mike Moore, que atua como consultor para a Aliança Láctea Global.

Uma vaca européia recebe US\$ 2 diários de subsídios, mais do que metade da população mundial sobrevive por dia, segundo a ONG britânica Oxfam. Nada menos de 40% da renda recebida por um produtor europeu vem de subsídios. Nos Estados Unidos, esse percentual é ainda maior, de 51%.

Com o mercado protegido, o preço da manteiga no Japão chega a ser 532% mais caro do que o preço internacional. Na União Européia (UE), o preço do queijo é 172% mais elevado.

Se houver reforma do mercado lácteo mundial, os produtores dos seis membros da ALG poderiam obter renda adicional de US\$ 11 bilhões, uma vez que poderiam produzir mais e por preço mais alto. Só os brasileiros poderiam ter renda adicional de US\$ 2,5 bilhões, segundo o Abare.

"O Brasil é um dos países com um dos menores custos na produção de leite e ainda assim importamos 750 mil toneladas por ano, num absurdo total", reclamou o representante brasileiro.

Posição radical

A reação protecionista européia não variou. Em Bruxelas, parlamentares reclamaram que desde a Rodada Uruguai, que esboçou uma tímida liberalização agrícola, a Europa já teria perdido dois terços de seus produtores de leite.

Em Paris, o ministro da Agricultura sequer quis receber os representantes da Aliança Láctea Global, refletindo a posição protecionista mais radical de evitar a discussão sobre abertura de mercados.

A ALG foi reconhecida como um novo interlocutor na cena comercial internacional. Foi recebida pelo diretor-geral da OMC, Supchai, e pelo mediador da negociação agrícola, Stuart Harbinson, com os quais discutiram longamente as propostas do grupo.

Importador líquido

Membros do grupo, representando produtores de Argentina, Austrália, Brasil, Chile, Nova Zelândia, Paraguai e Uruguai, dizem não receber subsídios. Sobretudo, a Aliança reflete mudanças fundamentais no setor lácteo nível internacional.

O crescente interesse do Brasil e de outros países em desenvolvimento sobre regulamentações e comércio internacional de lácteos se explica por mudanças na locação e no crescimento da produção global de leite de gado bovino.

Estudos mostram que a produção global de leite pulará de 450 milhões de toneladas por ano (dos quais apenas 7% são exportados) atualmente para 700 milhões de litros em 2020. E o grande crescimento de produção e do consumo ocorrerá na Ásia, principalmente na Índia, e na América Latina (+30%).

O Brasil no momento ainda é importador líquido. Mas exporta o equivalente a 250 mil toneladas (leite condensado já embalado), faturando US\$ 40 milhões. "Temos potencial para exportar, basta que as regras sejam menos distorcidas", diz Ricardo Cotta, da CNA.

(Gazeta Mercantil/Página B16)(Assis Moreira)

Ainda estagnado o comércio entre Brasil e Argentina

Buenos Aires, 12 de Março de 2003 - Corrente de comércio empata com a de julho de 2002. Passado mais de um ano desde a quebra da Argentina e o fim da paridade peso/dólar, as relações comerciais com o Brasil vêm-se recuperando, mas ainda muito lentamente, e expõem perdas muito maiores do que o sócio do Mercosul registra no comércio com o resto do mundo.

Em fevereiro, a corrente de comércio Brasil/Argentina (vendas que os dois países realizaram entre si) chegou a US\$ 681 milhões, o melhor resultado em 15 meses, mas pouco acima dos US\$ 655 milhões de janeiro e praticamente empatado com o resultado de julho do ano passado (US\$ 677 milhões), quando a situação econômica argentina era muito mais desfavorável.

O total de fevereiro é 7% inferior ao mesmo mês de 1999, também um ano de crise, um mês depois da primeira grande desvalorização do real. E fica 31% abaixo do de 2000, momento em que a economia brasileira registrou pequena recuperação. Se comparado com os níveis de 1997 e 1998, os melhores anos para o Mercosul, o atual comércio bilateral caiu praticamente 50%.

O Brasil chegou a vender à Argentina entre 10% e 12% de suas exportações, mas em janeiro e fevereiro a Argentina não comprou mais do que 5%. "É preocupante porque a perda é maior com o Brasil. Esperava-se que depois da desvalorização do peso a Argentina se tornasse uma espécie de fornecedor preferencial do mercado brasileiro, o que geraria uma recuperação mais rápida do comércio bilateral. Mas isso não ocorre entre outras coisas porque o aparelho produtivo argentino não responde adequadamente", diz o economista-chefe do Centro de Estudos Buenairenses (CEB), Juan Emilio Zabala.

Fechadas as contas de 2002, a Argentina teve como principal destino de exportações a União Européia, que desbancou quase uma década de liderança brasileira. Em síntese, a crise argentina e a desvalorização do real desde 2002 tornaram o comércio bilateral muito menos significativo para ambos os países do que era até 2001.

As exportações argentinas ao Brasil, em determinados meses de 97/98, superaram 35% do total exportado pelo país.

A-5(Gazeta Mercantil/Página A1)(Ismael Pfeifer)

Ainda estagnado o comércio ...

Buenos Aires, 12 de Março de 2003 - Em janeiro e fevereiro deste ano, as vendas argentinas para o Brasil não passaram dos 20%. No total de 2002, representaram 18,7%, com US\$ 4,7 bilhões. Os países da União Européia compraram US\$ 5 bilhões e subiram para o primeiro lugar, com 19,7%. A desvalorização do real em 2002 explica, em parte, essa situação. O Brasil reduziu importações de forma geral e a Argentina também perdeu com isso.

Além disso, dois dos três principais grupos de exportações argentinas ao Brasil - gás/petróleo e veículos - registraram queda em comparação a 2001. Junto com cereais (trigo, principalmente, que se manteve estável), esses itens respondem por cerca de 60% do que a Argentina vende ao Brasil. "Houve uma substituição de parte da importação de petróleo argentino pelo aumento da produção brasileira. E a venda de veículos encolheu porque muitos modelos deixaram de ser feitos aqui, além da queda na própria demanda brasileira", diz Zabala.

Acordos fechados pelos argentinos para exportar carros ao México e Chile começaram a dar resultados. A reabilitação da carne argentina na Europa também ajudou a compensar as perdas nas exportações ao Brasil. "Isso, mais a persistente falta de financiamento ao exportador argentino, resulta neste crescimentozinho morno dentro do Mercosul." Do ponto de vista argentino, em 2002 as exportações para o Brasil encolheram 24%, enquanto para a Europa cresceram 11%; com o Nafta (Estados Unidos, Canadá e México), mais 3% e com o Chile, outros 2%. As vendas para os principais países da Ásia (Japão, China e Coréia, entre eles) perderam pouco, 2%. No total, a Argentina vendeu 4,7% menos do que em 2001. As exportações brasileiras à Argentina, cresceram 14,4% sobre janeiro (estatisticamente aumentaram 99% sobre fevereiro de 2002, mas tal comparação é enganosa diante da paralisia das importações argentinas no início do ano passado). Trata-se de um nível ao redor de um terço do que o mercado argentino consumia de produtos brasileiros cinco anos atrás, ou 26% abaixo do volume de outubro de 2001, pouco antes da pior crise econômica do país.

Zabala diz que a tendência para os próximos meses é a de persistência do atual quadro. "O crescimento tende a ser lento porque o cenário para as duas economias não tende a se alterar significativamente". Segundo ele, o retorno aos níveis de 1997 e 1998 deve demandar alguns anos.

(Gazeta Mercantil/Página A5)(Ismael Pfeifer)

O Mercosul diverge de sobretaxa para açúcar

Araçatuba (SP), 12 de Março de 2003 - A disputa entre Brasil e Argentina sobre a taxaço do açúcar nacional pelo país vizinho, além de causar estragos nas relações entre os dois países, poderá provocar reflexos que ultrapassam o comércio bilateral. "Se dentro do Mercosul há tamanho protecionismo, imagine o que pode acontecer nas negociações com a União Européia e a Alca (Área de Livre Comércio das Américas)", questionou o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues.

Para Onório Kitayama, consultor da União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Unica), "se a Argentina sobretaxar o açúcar brasileiro, os EUA e a União Européia poderão usar o mesmo argumento para inibir nossas exportações". O assunto foi discutido na abertura da Feicana 2003.

B-16 (Gazeta Mercantil/Página A1)(Edson Álvares da Costa)

O Mercosul ainda discute...

Araçatuba (SP), 12 de Março de 2003 - Roberto Rodrigues criticou duramente a Argentina, na Feira de Negócios da Agroindústria Sucroalcooleira, em Araçatuba, oeste paulista: "É impossível que o governo argentino não tenha feito jogo de cena neste caso". Na última sexta-feira, o Senado daquele país derrubou por unanimidade (56 a zero) o veto do presidente Eduardo Duhalde ao projeto de lei que sobretaxa o açúcar brasileiro até, pelo menos, 2010.

Nos próximos dias, o projeto poderá ser votado na Câmara de Deputados. Segundo Rodrigues, o ministro da Produção da Argentina, Aníbal Fernández, se comprometeu em convencer os deputados a adiarem a votação, até que se encontre uma solução para o caso. Na próxima semana, usineiros e representantes do governo dos dois países deverão se reunir, na Argentina, para tentar pôr um fim no impasse.

"O Brasil importa trigo e veículos da Argentina e tem de haver uma concessão ao açúcar, mesmo que importemos álcool deles", afirmou Luiz Guilherme Zancaner, presidente da União das Destilarias do Oeste Paulista (Udop), entidade que reúne 28 empresas sucroalcooleiras.

Produção maior

Roberto Rodrigues também foi duro com os usineiros brasileiros. Carlos Ubiratan Garms, conselheiro da Unica, garantiu ao ministro a antecipação da safra para abril; produção de 600 milhões de litros de álcool no

primeiro mês de safra; aumento na produção de 1,5 bilhão de litros de álcool neste ano, para 14 bilhões de litros; além de preços máximos de R\$ 0,90 para o álcool hidratado e de R\$ 1,00 ao anidro.

Retaliação ao setor

Mesmo assim, Rodrigues sinalizou ao setor que, se este acordo não for cumprido, poderá haver retaliações por parte do governo. "Não gostaria de me adiantar agora", desconversou o ministro. Mas os empresários, atentos, não descartam uma fiscalização mais rigorosa do governo, e mesmo da Receita Federal, junto às usinas que não cumprirem suas metas.

Rodrigues, de tradicional família de produtores de cana-de-açúcar, chegou mesmo a dizer que "há malandros no setor sucroalcooleiro, como há em qualquer setor, mas é preciso que o próprio setor enquadre esses malandros", afirmou.

O ministro também anunciou, para os próximos dias, a criação da primeira câmara setorial - a sucroalcooleira -, no âmbito do recém-criado Conselho Nacional do Agronegócio (Consagro), "o fórum por meio do qual serão geradas todas as políticas públicas das cadeias da agropecuária". Com coordenação privada e secretaria do ministério, "a câmara garantirá o futuro do setor sucroalcooleiro. Não há no mundo país que consiga concorrer com o Brasil na produção de açúcar e álcool, e esta câmara será o modelo da história do agronegócio brasileiro".

(Gazeta Mercantil/Página B16)(Edson Álvares da Costa)

Siderúrgicas e Furlan firmam acordo

Brasília, 12 de Março de 2003 - Ministro diz que não haverá controle de preços e empresários garantem abastecimento interno. O setor siderúrgico rejeitou ontem a imagem de vilão da inflação, negou a existência de antecipação de expectativas na composição dos preços do aço e firmou com o governo o compromisso de garantir o pleno abastecimento do mercado interno, cuja demanda atinge 18 milhões de toneladas ao ano.

Após três horas e meia de reunião com o ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Luiz Fernando Furlan, o presidente do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS), José Armando de Figueiredo Campos, explicou a composição dos preços e os motivos dos reajustes e obteve do governo a garantia de que não serão instituídos mecanismos de controle ou a criação de um imposto de exportação.

"O ministro estava preocupado em assegurar que não estamos, neste momento, transmitindo para o vetor preços esta expectativa e ansiedade com relação a um cenário futuro cheio de incertezas", afirmou o presidente do IBS. O setor siderúrgico tem capacidade instalada de 32 milhões de toneladas/ano de aço, exporta 35% da produção e necessita, no curto prazo, de um investimento de US\$ 1,5 bilhão para custear a ampliação do parque produtivo e assegurar tanto o consumo doméstico como a expansão das exportações.

Ontem Figueiredo Campos, Jorge Gerdau Jonhanpeter e outros empresários do setor disseram a Furlan que os reajustes do aço resultaram dos efeitos da variação cambial sobre os insumos importados, como o carvão. "Os preços internacionais, mais do que duplicaram em dólar ao longo de 2002 e não somos imunes a este aumento", explicou Figueiredo Campos.

Enquanto no Brasil a tonelada do aço plano comum laminado a quente é vendida entre US\$ 260 e US\$ 265 a tonelada, no mercado internacional o pior preço pago é de US\$ 320, disse o empresário. "Quando pedimos aumento nos meses anteriores, estávamos pedindo uma condição de manter nossa capacidade de continuar a abastecer os setores consumidores de aço. E o nosso primeiro compromisso é manter a saúde das nossas empresas senão daqui a alguns meses estaremos batendo na porta do governo e pedindo socorro ao BNDES", afirmou.

Segundo o dirigente do IBS, o ministro Furlan convidou os empresários do setor siderúrgico a integrar um fórum setorial de competitividade. Empresários da indústria química e de ferro-gusa também serão convidados. O fórum deve ser instituído ainda este mês com o objetivo de dar visibilidade nas negociações sobre aumento de preços.

Ao ser questionado sobre a correspondência que 15 setores encaminharam a Furlan afirmando que os reajustes do aço reduziam a competitividade exportadora da indústria, Figueiredo Campos disse que em 2002 a indústria chegou a cancelar encomendas às siderúrgicas, mas conseguiram aumentar em 29,5% as exportações no segundo semestre.

(Gazeta Mercantil/Página A4)(Luciana Otoni)

Alemanha quer mais intercâmbio

Brasília, 12 de Março de 2003 - Aumentar o intercâmbio comercial e científico com o Brasil é o objetivo da missão de 70 empresários e professores universitários do estado alemão de Baden-Württemberg que visitou Brasília ontem.

A informação foi dada pelo governador daquele estado, Erwin Teufel, após encontro de uma hora com o ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Luiz Fernando Furlan. Também participou do encontro o embaixador da Alemanha no Brasil, Uwe Kaestner.

Segundo Teufel, o seu governo quer ampliar programas como o "Bolsa de Cooperação", que visa a divulgar as oportunidades de exportação, e as parcerias existentes com universidades brasileiras, hoje num total de 22. Erwin Teufel contou que, para dar sequência a esses programas de cooperação, convidou Furlan para uma visita a Baden-Württemberg e espera também a presença de empresários brasileiros.

EUA x Iraque

Ele lembrou que, só em São Paulo, estão instaladas 200 empresas de seu estado, que geram 40 mil empregos, com investimentos totais de dois bilhões de euros.

O estado de Baden-Württemberg, segundo informações do governador, responde por 25% do comércio externo da Alemanha, com exportações anuais de 98 bilhões de euros e importações de 74,8 bilhões de euros.

Ele disse também que a crise do Iraque não afetou os investimentos alemães no Brasil e destacou que o mais importante é ter confiança, a longo prazo, no Brasil e na situação externa. A balança comercial entre Brasil e Alemanha é totalmente favorável aos alemães, que contabilizam seguidos superávits nas transações comerciais desde 1993.

No ano passado, por exemplo, o Brasil exportou para o mercado alemão um total de US\$2,536 bilhões e importou quase o dobro, US\$ 4,398 bilhões.

O saldo positivo favorável a Alemanha ficou em US\$ 1,862 bilhão. Em janeiro deste ano – último dado disponível da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) -, as exportações brasileiras para a Alemanha somaram US\$ 180,8 milhões, enquanto as importações pelo Brasil daquele mercado chegaram a US\$ 315,6 milhões.

(Gazeta Mercantil/Página A5)(Riomar Trindade)

Mercosul age para proteger sua indústria

Genebra, 13 de Março de 2003 - Bloco impõe condições à UE. Os países do Mercosul vão condicionar o acordo de livre comércio com a União Européia (UE) a garantias para proteger sua indústria. Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai pretendem restringir importações excessivas como salvaguarda. O Mercosul condiciona o acordo também à eliminação de subsídios à exportação no comércio recíproco e à neutralização de vários mecanismos protecionistas que afetam as exportações do bloco para a Europa.

A lista de condicionalidades de três páginas, que reflete o endurecimento da postura negociadora do novo governo brasileiro, será formalmente apresentada na rodada de negociações da semana que vem, em Bruxelas. Para o Mercosul, as condicionalidades são uma garantia para a indústria do bloco, depois que os quatro países ampliaram substancialmente a oferta de abrir seus mercados aos produtos e serviços europeus. A oferta de Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai para a UE aumentou para 83,5% do valor do comércio interregional, comparado aos 33% oferecidos em 2001 e aos 47% esboçados ao final do governo do presidente Fernando Henrique Cardoso.

O Brasil negocia com os outros membros do Mercosul um documento específico sobre salvaguardas para proteger a indústria, que também pode ser apresentado na semana que vem à União Européia. O texto de Brasília altera e acrescenta vários elementos sobre as condições para aplicar salvaguardas contra importações que ameacem ou causem sérios danos à produção nacional.

Página A-24(Gazeta Mercantil/Página A1)(Assis Moreira)

Mercosul condiciona acordo com UE

Genebra, 13 de Março de 2003 - Bloco quer garantias para proteger sua indústria e a restrição de importações excessivas. Os países do Mercosul vão condicionar o acordo de livre comércio com a União Européia (EU) a garantias para proteger sua indústria, como restringir importações excessivas ou em caso de dificuldades financeiras externas.

Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai condicionam o acordo também à eliminação de subsídios a exportação no comércio recíproco e a neutralização de vários mecanismos protecionistas que afetam as exportações do bloco para a Europa. A lista de condicionalidades de três páginas, que reflete o endurecimento da postura negociadora do novo governo brasileiro, será formalmente apresentada na rodada de negociações da semana que vem, em Bruxelas.

As negociações, que já não são fáceis, podem complicar-se. Mas, para os negociadores do Mercosul, as condicionalidades são uma garantia para a indústria do bloco, depois que os quatro países ampliaram substancialmente a oferta de abrir seus mercados aos produtos e serviços europeus.

A oferta de Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai para a UE aumentou para 83,5% do valor do comércio interregional, comparado aos 33% oferecidos em 2001 e aos 47% esboçados ao final do governo do presidente Fernando Henrique Cardoso.

"As condicionalidades são uma contrapartida ao salto qualitativo na nossa oferta, para tranquilizar um pouco a indústria", comentou um negociador do bloco.

O Mercosul deixa claro que "se reserva o direito de mudar sua oferta a qualquer momento", segundo o texto que a presidência paraguaia do bloco preparava para apresentar à UE.

A exemplo de sua recente proposta na Área de Livre Comércio das Américas (Alca), o bloco dá ênfase no estabelecimento de condições que preservem espaço para adotar políticas industriais.

Isso passa pela demanda para ter o direito de aumentar tarifas à medida da necessidade de proteção de suas indústrias nascentes. O Mercosul também quer criar salvaguardas para o comércio birregional. Propõe que "nenhuma disposição do acordo impedirá as partes de adotarem medidas para salvaguardar a situação financeira externa e sua balança de pagamentos". Condiciona, igualmente, o acordo à negociação de disciplinas antidumping mais precisas do que as existentes hoje para evitar abuso no início de investigações e aplicação de sobretaxas no comércio interregional. Essa prática afeta hoje, sobretudo, os produtos siderúrgicos. No entanto, as exigências vão provocar choque mais forte com Bruxelas na área agrícola. O Mercosul só quer assinar o acordo vinculado à "não aplicação de subsídios às exportações ou medidas de efeito equivalente no comércio recíproco". Com isso, deixa claro que não pode abrir seu mercado para exportações subvencionadas européias. Também quer estabelecer um mecanismo de consultas para evitar deslocamentos de exportações em terceiros mercados. Ou seja, que subsídios dados por Bruxelas derrubem vendas do Mercosul em outras regiões.

Compensação de Bruxelas

Se Bruxelas der medidas de apoio interno (subvenções e outros programas domésticos, incluindo os que visam aumentar ou garantir os preços à produção e à renda dos agricultores), deve compensar o Mercosul em outro produto ou setor. O bloco quer assim neutralizar o impacto de subsídios internos europeus sobre suas exportações para a União Européia e evitar condições de concorrência desleais.

Além disso, o Mercosul quer garantia de que as duas partes excluirão do comércio interregional a aplicação de salvaguardas agrícolas específicas. Bruxelas usa bastante esse mecanismo, pelo qual aumenta tarifas automaticamente quando o volume de certas importações cresce acima de determinado nível ou se os preços caem até certo limite previamente fixado.

A preocupação de Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai é clara tanto para proteger sua indústria como para assegurar um efetivo acesso ao mercado da União Européia.

A lista de condicionalidades prevê, assim, que nenhum produto ou setor deve ser excluído do acordo de liberalização interregional.

O resultado da negociação deve garantir o tratamento especial e diferenciado (TED). Significa, por exemplo, ter prazos maiores para implementação de certas regras que forem acertadas.

Propõe que a desgravação deve englobar todas as tarifas, tanto as "ad valorem" (percentagem do preço) quanto as específicas (preço fixado, mas bem menos transparente para os exportadores). Até agora, em todos seus acordos preferenciais, Bruxelas só aceitou negociar as tarifas "ad valorem".

O efetivo acesso ao mercado passa também pela eliminação gradual de cotas (restrições quantitativas), que Bruxelas provavelmente vai querer impor para os produtos ditos mais sensíveis como carnes, açúcar, óleos. Para o bloco, as cotas seriam aplicadas apenas como forma intermediária de liberalização. Outra exigência: a UE deve se comprometer a eliminar a aplicação de preço de entrada para produtos do Mercosul. Hoje, no período de certas colheitas européias, Bruxelas aumenta o preço de entrada de importações para proteger seus produtores.

O Mercosul quer negociar com a UE a definição de picos tarifários e a partir daí espera que Bruxelas assumira o compromisso de desgravação. Os quatro países querem acelerar a negociação sanitária e fitossanitária, que pode diminuir dificuldades adicionais para seus produtos agrícolas. Também querem negociar mais rapidamente o reconhecimento mútuo de certificação (de qualidade, segurança) de produtos, para reduzir problemas no terreno de normas técnicas.

Consultas sobre expansão

Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai pedem para ser consultados até sobre o alargamento da União Européia. O texto pede que Bruxelas se comprometa a fazer consultas prévias com o Mercosul sobre a entrada de novos países membros na UE. O objetivo seria analisar se isso afeta os direitos e obrigações do acordo birregional. Se for o caso, a situação deve ser corrigida.

Em Bruxelas, fontes constataam que a Comissão Européia tem elogiado a nova oferta de acesso ao mercado feita pelo Mercosul. Mas lembram que desde o início recusou negociar condicionalidades para fechar o acordo de livre comércio.

Também parece claro que a prioridade em Bruxelas é acelerar a negociação de serviços e compras governamentais. A Comissão Europeia pretende colocar novo texto na mesa, semana que vem, igualmente para negociar proteção para indicações geográficas, regras de origem, mecanismo de solução de controvérsias no comércio interregional.

"Começa realmente agora a barganha comercial", espera um negociador.
(Gazeta Mercantil/Página A24)(Assis Moreira)

Bloco quer salvaguardas

13 de Março de 2003 - O Brasil negocia com os outros membros do Mercosul um documento específico sobre salvaguardas para proteger a indústria, que também pode ser apresentado na semana que vem à União Europeia. O texto de Brasília altera e acrescenta vários elementos sobre as condições para aplicar salvaguardas contra importações que ameacem ou causem ameaçar sérios danos à produção nacional.

Um dos pontos novos é que a salvaguarda poderia ser aplicada por até seis anos pelo Brasil, Paraguai, Uruguai e pela Argentina, mas por apenas quatro pela União Europeia. Leva em conta a assimetria dos dois blocos.

O texto define as situações em que a proteção poderia ser aplicada, por exemplo, dependendo da relação entre importação com o consumo interno ou a produção total.

Na OMC, as salvaguardas podem ser aplicadas por três anos, com direito a extensão desde que o país dê compensações aos membros que se sentirem afetados. Na negociação UE-Mercosul, a salvaguarda é evidentemente só para o comércio interregional. O curioso é que atualmente esse mecanismo não existe nem dentro do próprio Mercosul. A Argentina tentou sem sucesso negociar salvaguardas no passado, inclusive para proteger sua indústria em caso de flutuação cambial, ou seja, de desvalorização do real, que aumentou a competitividade dos produtos brasileiros.

(A.M.)
(Gazeta Mercantil/Página A24)

Ross Wilson negocia na Alca

Genebra, 13 de Março de 2003 - O governo dos Estados Unidos nomeou um novo negociador sênior para as negociações da Área de Livre Comércio (Alca): será Ross Wilson, atualmente embaixador no Azerbaijão.

Wilson assume no dia 23 de junho e terá como chefe imediato Peter Allgeier, até agora o negociador sênior na Alca, e que vai se concentrar na presidência das negociações em parceria com o embaixador Clodoaldo Huguene, do Brasil. Um dos pontos que os EUA vão discutir com o Mercosul nas próximas rodadas de negociações será sobre a cláusula de proteção para "indústria nascente", incluída na proposta do bloco. Certos analistas lembram que o conceito novo de indústria nascente é "diversificação produtiva".

Por exemplo, no caso hipotético da Venezuela, que só produz petróleo, poderia usar subsídios para estabelecer outros tipos de produção. Só que no caso do Brasil, isso faria menos sentido, porque o País produz tudo, inclusive avião a jato e outros produtos de valor agregado. O endurecimento da posição do Brasil na cena comercial não esconde também uma disputa interna em Brasília, segundo fontes da Esplanada dos Ministérios.

De um lado, tem o grupo que acha que o mundo está se fechando e o Brasil deve fazer o mesmo.

De outro, há um grupo que considera mais produtivo continuar fazendo propostas e colocando ofertas de liberalização na mesa, na Organização Mundial de Comércio (OMC), na Alca e com a UE, para estimular os parceiros a adotar a mesma postura.

Para analistas, a primeira posição é politicamente mais fácil, mas notam que a segunda poderia ser mais produtiva para o que realmente se deseja, que é abrir mercado para exportações brasileiras.

(Gazeta Mercantil/Página A24)(Assis Moreira)

Empresas estrangeiras disparam na exportação

Sao Paulo, 13 de Março de 2003 - As exportações das empresas de capital estrangeiro cresceram 52,9% de 1995 a 2000, enquanto o Brasil exportava US\$ 55,086 bilhões no mesmo período, com crescimento de apenas 18,4%.

Mais expressivo ainda foi o aumento de 131,9% do comércio intrafirmas (operações entre subsidiárias, matrizes e coligadas), que passou de US\$ 9,078 bilhões em 1995 para US\$ 21,055 bilhões em 2000. Nesse tipo de exportação, o setor de serviços teve o maior crescimento (366,4%), totalizando US\$ 2,513 bilhões em 2000.

Somente o comércio intrafirmas respondeu por 38,2% das exportações brasileiras em 2000. Em 1995, essa fatia era de 19,5%. Nesse tipo de exportação, o setor de serviços teve o maior crescimento (366,4%), totalizando US\$ 2,513 bilhões em 2000.

Este quadro, diz o economista Antônio Corrêa de Lacerda, espelha a participação estrangeira na privatização do setor de serviços.

Página A-4 (Gazeta Mercantil/Página A1)(Adriana Serrano/InvestNews)

Cresce a presença nas exportações

São Paulo, 13 de Março de 2003 - Fatia das empresas transnacionais no total exportado passa de 46,8% em 1995 para 60,4%. A intenção do governo brasileiro de ampliar as exportações e fazer crescer a participação do País no comércio internacional não poderá deixar de passar pelas negociações com empresas transnacionais. Dados do Censo de Capitais Estrangeiros de 1995 e 2000 do Banco Central (BC), avaliados pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais (Sobeet), mostram que 60,4% das exportações brasileiras em 2000 foram feitas por empresas com participação estrangeira no capital. Em 1995, este percentual era de 46,8%.

Essa fatia é maior no Brasil do que a registrada em países com negócios de comércio exterior mais expressivos como a China (50% das exportações totais de 2001 foram feitas por transnacionais), México (31% em 2000) e Coréia (15% em 1999).

Para o presidente da Sobeet, Antônio Corrêa de Lacerda, o grande motivador desse processo é o mercado consumidor brasileiro que, potencializado pelo Mercosul, apresenta taxas de crescimento cada vez maiores. "Essa é uma característica da produção globalizada. O desafio é trabalhar uma política econômica de incentivo ao comércio exterior dentro desta lógica", disse ontem, ao apresentar os números reunidos pela Sobeet.

Segundo relatório da Sobeet, enquanto o País exportou US\$ 55,086 bilhões em 2000, com crescimento de 18,4% em relação a 1995, as exportações das empresas de capital estrangeiro cresceram 52,9% no mesmo período.

Mais expressivo ainda foi o aumento de 131,9% do comércio intrafirmas (operações entre subsidiárias, matrizes e coligadas), que passou de US\$ 9,078 bilhões em 1995 para US\$ 21,055 bilhões em 2000. Nesse tipo de exportação, o setor de serviços teve o maior crescimento (366,4%), totalizando US\$ 2,513 bilhões em 2000. Somente o comércio intrafirmas foi responsável por 38,2% das exportações brasileiras em 2000. Em 1995, essa fatia era de 19,5%.

Boa parte disso, segundo Lacerda, ocorreu por conta da participação estrangeira no processo de privatização do setor de serviços. "Há possibilidade de que os fluxos comerciais no comércio intrafirmas se intensifiquem no Brasil", disse o economista da entidade, Fernando Ribeiro.

"A capacidade de decisão sobre exportações no Brasil está nas mãos das empresas multinacionais, e isso deriva numa necessidade de estabelecer um canal de comunicação muito claro com as filiais dessas empresas no Brasil", observou.

Para Ribeiro, a participação majoritária das empresas transnacionais nas exportações também significa melhoria nas importações, com difusão de tecnologia no Brasil. "Essa participação (das empresas de capital estrangeiro) é uma chave de onde se pode alavancar as exportações brasileiras futuramente", disse Ribeiro.

O comércio intrafirmas está entre as principais formas de exportação das empresas de capital estrangeiro no País, equivalendo a 63,3% do total exportado por elas.

O fluxo de investimentos diretos estrangeiros (IDE) no Brasil somou US\$ 40,6 bilhões entre janeiro de 2001 e janeiro de 2003, segundo a Sobeet.

Os Estados Unidos permanecem como maiores investidores no Brasil, embora sua participação no total de investimentos tenha caído a partir do final de 2000. A Holanda, por sua vez, tomou o segundo lugar da Espanha na lista dos maiores investidores no Brasil (ver tabela).

Lacerda prevê neste ano a entrada de US\$ 15 bilhões em IED, pouco abaixo dos US\$ 16,6 bilhões registrados em 2002.

Projeções

A estimativa para o superávit da balança comercial é de US\$ 16,5 bilhões, com crescimento de 8% das exportações, para US\$ 65 bilhões, e de 3% das importações, que chegariam a US\$ 48,5 bilhões.

Com esse resultado, o Brasil teria uma redução do déficit em conta corrente, que passaria a representar 1,27% do Produto Interno Bruto (PIB), ante 1,7% de 2002.

A Sobeet estima que o dólar tenha apreciação de apenas 2% ante o real neste ano - um cenário bem mais tranquilo em relação a 2002, quando o dólar subiu 52,2%.

Para Lacerda, a ocorrência de uma guerra entre Estados Unidos e Iraque poderá ocasionar uma depreciação do real, mas esse movimento deve ser pontual. "2003 pode ser o grande ano da virada para a

economia brasileira", disse o presidente da Sobeet, considerando a possibilidade de maior espaço para crescimento da economia em 2004.

A expectativa é de um crescimento da ordem de 1,6% para o Produto Interno Bruto (PIB) neste ano - no mesmo patamar de 2002. Para 2003, as estimativas apontam para uma expansão de 3%. Segundo as previsões da Sobeet, o Índice Geral de Preços ao Mercado (IGP-M) deverá recuar para 13% em 2003, e o Índice de Preços ao Consumidor (IPC/Fipe) ficará nos 11%. (Ver as projeções do IPEA na página A-6) (Gazeta Mercantil/Página A4)(Adriana Serrano/InvestNews)

Marcopolo aumenta receita com novos clientes externos

13 de Março de 2003 - Vitor Paz
de Porto Alegre

Nem mesmo a ameaça da guerra entre Estados Unidos e Iraque é capaz de diminuir o otimismo da Marcopolo S.A, de Caxias do Sul, na região da Serra gaúcha, que prevê 2003 melhor ainda do que o ano passado, quando o faturamento de R\$ 1 bilhão 486 milhões representou um crescimento de 40,2% em relação a 2001. 'As nossas vendas externas em 2002 foram responsáveis por quase 63% da nossa receita, percentual que deve aumentar para cerca de 65% neste ano, mesmo que aconteça o pior, com o início do conflito armado', observou o diretor de relações com o mercado da empresa, Carlos Zignani. A Marcopolo fechou 2002 com um lucro bruto consolidado superior aos R\$ 312 milhões contra os R\$ 255 milhões do ano anterior.

Além da diferença cambial, que favoreceu o aumento das margens, a Marcopolo ainda se preocupou em adequar seus produtos às principais características dos mercados compradores internacionais, o que resultou em sucesso nas vendas externas. 'Afora a qualidade de nossos produtos, nossos preços competitivos, essa adequação de nossos produtos às exigências dos mercados compradores nos rendeu ótima aceitação. Para um comprador da Arábia Saudita, por exemplo, produzimos cerca de 80 carroçarias sem teto. Ele utiliza os ônibus para o transporte de peregrinos'.

Hoje, a Marcopolo, uma das maiores fabricantes de carroçarias de ônibus da América Latina, tem negócios em mais de 70 países, em regiões como o Nafta, onde o México é o maior comprador, Oriente Médio, com destaque para a Arábia Saudita e Emirados Árabes, Pacto Andino, principalmente para a Colômbia, além da África do Sul.

'Em relação às vendas para a Arábia Saudita, com quem negociamos 1,5 mil unidades ano passado (ainda faltam embarcar cerca de 700 unidades referentes àquele negócio), não temos preocupações com a possível guerra na região. Acontece que as nossas entregas àqueles compradores se dá pelo Mar Vermelho, bem distante do Golfo Pérsico, local onde o conflito é mais eminente. Esse mesmo comprador já sinalizou com a possibilidade de comprar outras 1 mil unidades. Esse contrato, mesmo ainda não fechado, tem tudo para se concretizar', disse Zignani.

Embora o mercado externo seja responsável pela maior fatia da receita, a Marcopolo não descuida de suas vendas no mercado doméstico, onde detém 51% do bolo, principalmente entre as carroçarias dos ônibus rodoviários. 'Mesmo com a intenção de crescer nas vendas internacionais, não vamos nos descuidar dos negócios internos'.

A perspectiva para 2003 é de um faturamento em torno dos R\$ 1 bilhões 560 milhões, 5% superior ao de 2002. A produção de 14 mil 777 unidades de 2002 deve crescer para quase 16 mil unidades neste ano. 'Vamos reservar algo em torno de R\$ 40 milhões a R\$ 50 milhões para novos investimentos, os quais ainda estão sendo direcionados. Possivelmente, parte deles servirá para a manutenção e ampliação das atuais unidades produtivas. Outra parte pode ser investida em coisas novas', disse o diretor de relações com o mercado da Marcopolo.

vpaz@gazetamerccantil.com.br

Editorial

A raiz das reformas

13 de Março de 2003 - As propostas de reforma tributária e da Previdência, em debate pela sociedade brasileira, podem resultar em modelos inócuos de gestão pública se não partirem da premissa fundamental ? a necessidade de redefinição da função e do tamanho do Estado brasileiro. Somente a compreensão e a assimilação de que esta é a verdadeira raiz do déficit público permitirão que se chegue a reformas estruturais capazes de não só resolver a crise do Estado, gigante e perdulário, mas também de equacionar problemas que afligem toda a sociedade.

A nosso ver, a urgência da reforma previdenciária diz mais respeito ao setor público do que ao privado. Na área privada, além de mecanismos já existentes, como o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), há um espaço imenso a ser ocupado pela previdência complementar, ainda incipiente no Brasil, que

pode ter peso significativo na elevação do índice de poupança interna.

Sem condições de se financiar, ao longo de décadas o Estado vem elevando a carga tributária e aumentando a dívida pública via emissão de papéis, que proporciona ao sistema financeiro lucratividade sem similar no mundo e com baixo risco.

A carga tributária do Brasil no ano passado, de 36,45% em relação ao PIB nacional segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), é a terceira maior do mundo, superada apenas pelos índices da Suécia (53,2%) e da Noruega (44,9%), países de primeiríssimo mundo. E, ao contrário desses países, o Estado brasileiro não oferece a contrapartida estampada na Constituição Federal, que é prover o atendimento de serviços essenciais como educação, saúde e segurança, entre outros.

Reduzir esta carga absurda não será possível sem uma profunda alteração da estrutura tributária vigente, marcada pela injustiça ao penalizar quem trabalha e produz e ao privilegiar o capital e o patrimônio. Sim, porque, ainda de acordo com o IBPT, a arrecadação de tributos sobre bens e serviços e sobre salários atingiu no ano passado 75,74% do total arrecadado entre impostos, taxas e contribuições, valor equivalente a 27,6% do PIB nacional. Outro aspecto relevante na discussão da reforma tributária é a necessidade de ampliar a base de contribuintes, em obediência ao princípio de que "onde todos pagam, todos pagam menos".

Não é demais insistir, como temos feito em inúmeros editoriais, sobre os efeitos nefastos desse sistema, que onera a produção e o consumo, limita a capacidade de reinvestimento do setor privado, inibe a disposição para novos empreendimentos, trava a geração de empregos formais e afeta a atração de capitais externos, tão necessários para que o Brasil retome o processo de desenvolvimento econômico.

Também não se pode esquecer que o setor privado se vê enredado num cipal de decretos, regulamentos, instruções normativas e taxas que perturbam a gestão empresarial, além de originar vultosas despesas na gerência de contenciosos judiciais.

Entendemos que o debate sobre as reformas é uma excelente oportunidade para a introdução de novos conceitos de gestão pública, adotados por outros países, para a solução das carências do setor público. Um bom exemplo é o sistema de Parcerias Públicas Privadas-PPP (Public Private Partnerships, na grafia em inglês), vigente no Reino Unido, conforme relatado na edição de terça-feira deste jornal.

Embora o processo britânico de privatização tenha arrecadado 95 bilhões de libras, o Estado continuou precisando investir. Sem recursos para isso e sem ativos para vender, encontrou no PPP a saída para a falta de dinheiro. Por este sistema adotado há cerca de dez anos e ainda em teste, o governo entrega determinada obra ou serviço para o setor privado executar e operar, sob um rígido contrato de longo prazo (20 a 30 anos). Até julho de 2002 foram assinados 530 projetos de PPP, no valor total de 24 bilhões de libras, voltados para o setor de transportes, saúde, defesa, educação, trabalho, prisões, ambiente e outros. Segundo o International Finance Services London (IFSL), órgão privado de pesquisa, o Brasil precisa investir US\$ 200 bilhões em infra-estrutura, e o sistema PPP pode ser uma solução.

No Brasil, a carência de recursos do Estado na prestação de variados serviços de caráter público também pode ser amenizada por meio de parcerias com o terceiro setor. Para isso, torna-se necessário o aperfeiçoamento, na reforma tributária, da legislação que rege as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), entidades também conhecidas como Organizações Não-Governamentais (ONGs). O terceiro setor já movimenta cerca de US\$ 10 bilhões por ano e gera 2,5% dos postos de trabalho no País.

Para imprimir, enviar ou comentar, acesse:

www.gazetamercantil.com.br/editorial

kicker: A premissa fundamental do debate sobre as reformas deve ser a necessidade de redefinir o tamanho e a função do Estado brasileiro

(Gazeta Mercantil/Página A3)(Para imprimir, enviar ou comentar, acesse: www.gazetamercantil.com.br/editorial)

Favoritos ao 2º turno discordam sobre Brasil

Buenos Aires, 14 de Março de 2003 - A um mês e meio das eleições presidenciais argentinas - dia 27 de abril - parece definida a necessidade do segundo turno pela primeira vez na história política local. Duas novas pesquisas publicadas ontem em Buenos Aires mostram que nenhum candidato terá força para alcançar 40% dos votos válidos com diferença de 10 pontos percentuais para o segundo colocado, condição mínima para ganhar em turno único. E dois peronistas, o candidato renovador Néstor Kirchner e o ex-presidente Carlos Menem, aparecem como favoritos a brigar na etapa final, dia 18 de maio.

São dois peronistas, mas adversários viscerais e que provavelmente implementariam políticas opostas em várias áreas, entre elas as relações com o Brasil e o Mercosul. Kirchner, que na pesquisa Rouverier & Associados publicada pelo jornal financeiro El Cronista lidera com 17,3%, mantém o discurso de associação prioritária econômica e política com o Brasil, a exemplo do que propugna o atual presidente Eduardo Duhalde e o deposto "radical" Fernando de la Rúa.

Menem, com 16,3% no mesmo levantamento, vai por vereda oposta. Manifestou-se várias vezes favorável à volta do câmbio fixo no país, o que recriaria incompatibilidades entre as duas principais economias da região. E no atual episódio da ameaça de guerra contra o Iraque, o ex-presidente mostrou-se disposto a novamente apoiar os planos de ataque dos Estados Unidos, assim como fez na guerra anterior, em 1991, quando chegou a mandar três fragatas para o Golfo Pérsico.

"Menem mudaria a orientação argentina na área de segurança, ao adotar posições eventualmente divergentes às do Brasil. Mas não creio que do ponto de vista econômico vá alterar na prática a preferência pelo Mercosul, mesmo porque a Argentina não parece em condições de conversar diretamente com os Estados Unidos", avalia um dos principais cientistas políticos argentinos, Rosendo Fraga. Ele acrescenta que depois de trocar farpas com o ainda candidato Luiz Inácio Lula da Silva (Lula elencou Menem entre governos corruptos da década passada na América Latina e o argentino respondeu que o brasileiro não dispunha de condição moral para atacá-lo), o discurso de ambos os lados se abrandou, o que em sua visão não seria impedimento para uma hipotética boa convivência.

O jornalista especializado em política, Dario del Arco, diretor da principal agência de notícias do país, a Dyn, acredita no distanciamento tanto político como econômico entre Brasil e Argentina caso vença Menem.

"Mesmo tendo sido um dos fundadores do Mercosul, ele não esconde que lhe seduz a idéia de ir diretamente à Alca, sem subordinar-se ao bloco. E no aspecto da segurança, ele adotaria sua própria estratégia, independentemente do que pensem os governos vizinhos", resume.

Imagem negativa

Tecnicamente, cinco são os candidatos a esta altura capazes de chegar ao segundo turno. Além de Kirchner (ex- governador da província patagônica de Santa Cruz) e Menem, estão próximos a deputada centro-esquerdista Elisa Carrió (Argentinos por uma República entre Iguais - ARI), com 12 pontos; outro peronista, o ex-presidente por uma semana e ex-governador da província de San Luis, Adolfo Rodríguez Saá, com 11,3%; e o economista liberal-ortodoxo Ricardo López Murphy, com 9,8%.

Mas a projeção de outra pesquisadora, a Julio Aurelio/Aresco, aponta que em 27 de abril serão Kirchner e Menem mesmo os dos finalistas, com pouco mais de 20 pontos percentuais cada um. Segundo este outro instituto, ambos são também os líderes neste momento, Kirchner com 16,8% e Menem com 16,1%, seguidos por Saá com 13,7% e Carrió, 11,2%.

Em caso de segundo turno, tenderia a levar a pior o ex-presidente Menem, pelo fato de ter a pior imagem entre todos os postulantes. Segundo a pesquisa Rouvier, quando perguntados em que candidato o eleitor não votaria "por nada neste mundo", Menem aparece como o mais rejeitado com 56,4%. Kirchner recebe apenas 2,9%. Elisa Carrió e o candidato da União Cívica Radical (UCR), Leopoldo Moreau, são os piores nesta avaliação depois de Menem, na faixa dos 7%.

"Mas esta sensação pode ser alterada num eventual segundo turno, por mais que as pesquisadoras apontem o contrário neste momento. Há seis meses Menem tinha rejeição de mais de 70% e hoje está na casa dos 50%, o que demonstra que o eleitor não tem posição estática", opina o especialista em marketing, o diretor da revista Imagem, Diego Dilenberger. Del Arco concorda.

(Gazeta Mercantil/Página A16)(Ismael Pfeifer)

A China agora é o quarto maior cliente do Brasil

Rio e Belo Horizonte, 14 de Março de 2003 - Vendas em janeiro de 2003 dobram em relação a 2002. Em dois anos, a China saltou da 15 para a quarta posição entre os principais parceiros comerciais do Brasil. No ano passado, o total das exportações brasileiras para o país asiático somou US\$ 2,5 bilhões e, somente em janeiro deste ano, as vendas cresceram a taxas de 100% em relação ao mesmo mês de 2002, o que indica um novo ciclo de expansão. As exportações de carros, por exemplo, cresceram 121% no primeiro mês de 2003, totalizando US\$ 3,4 milhões.

O minério de ferro, com vendas de quase US\$ 600 milhões no ano passado, a soja, com US\$ 830 milhões, a celulose, com US\$ 115 milhões, e os produtos siderúrgicos, com US\$ 130 milhões, ocupam hoje a liderança na pauta de embarques brasileiros à China.

Novos itens prometem entrar na pauta, como as carnes. Para isso, um grupo de 14 frigoríficos brasileiros fará pela primeira vez um embarque direto para aquele país. O negócio, no valor de US\$ 1 milhão, é a primeira investida num mercado de 1,3 bilhão de consumidores.

O presidente da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), Roger Agnelli, destaca que a China passou a ser, em 2002, o primeiro mercado da empresa, superando o Japão. A China comprou 18 milhões de toneladas de minério de ferro da Vale, representando 16% das vendas externas totais da mineradora. E promete aumentar os volumes este ano.

Segundo Rodrigo César de Freitas, gerente de vendas e exportação da Usiminas, a produção do primeiro semestre de 2003 está, praticamente, toda negociada e a China responde por 15% das encomendas externas.

De olho no imenso mercado consumidor chinês, produtores de leite de pequeno e médio porte de Minas Gerais resolveram criar uma cooperativa com o exclusivo objetivo de exportar para aquele país.
Página A-6(Gazeta Mercantil/Página A1)(Livia Ferrari e Karlon Aredes)

China compra US\$ 2,5 bi do Brasil

Rio, 14 de Março de 2003 - Exportações cresceram a taxas de 100% em janeiro deste ano ante o mesmo mês de 2002. A China passou a ser o quarto maior mercado externo para os produtos brasileiros. Há apenas dois anos, o país asiático ocupava a 15ª posição entre os principais parceiros comerciais do Brasil, muito distante das posições de liderança. No ano passado, os embarques de mercadorias brasileiras à China somaram US\$ 2,5 bilhões. Em 1999, as exportações não passaram dos US\$ 670 milhões.

O dinamismo da economia chinesa, com crescimento médio anual de 7% nos últimos cinco anos, ampliou o mercado consumidor local para os produtos brasileiros, principalmente para as matérias-primas, essenciais à indústria chinesa.

Assim, o minério de ferro, com vendas totais de quase US\$ 600 milhões; a soja, com US\$ 830 milhões; a celulose, com US\$ 115 milhões; e os produtos siderúrgicos, com US\$ 130 milhões, ocupam hoje a liderança na pauta de embarques brasileiros à China.

Produtos manufaturados e bens de consumo duráveis, como os automóveis de passageiros, também ganham espaço no mercado chinês. Somente em janeiro último, as exportações de carros brasileiros para a China cresceram 121%, na comparação com igual mês de 2002. Em janeiro passado foram exportados US\$ 3,4 milhões em automóveis, ante os US\$ 1,5 milhão de janeiro de ano passado.

Aliás, na comparação mensal, as estatísticas da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) mostram que, em sua totalidade, as exportações brasileiras à China cresceram a taxas de 100% em janeiro deste ano ante janeiro de 2002, o que indica um novo ano de expansão de comércio com os chineses.

Tanto que novos itens prometem ingressar na pauta de vendas à China, como as carnes. Para isso, um grupo de 14 frigoríficos brasileiros fará pela primeira vez um embarque direto para o país asiático. O negócio, no valor de US\$ 1 milhão, é uma primeira investida num mercado de 1,3 bilhão de consumidores.

O presidente da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), Roger Agnelli, destaca que a China passou a ser, no ano passado, o primeiro mercado da empresa, superando outro país asiático, o Japão, tradicional cliente da mineradora.

A China comprou, em 2002, 18 milhões de toneladas de minério de ferro da Vale, representando 16% das vendas externas totais da mineradora. E promete aumentar os volumes este ano, pois a empresa acaba de fechar contrato com mais uma siderúrgica local.

A Aracruz Celulose, com produção de 2 milhões de toneladas por ano, também ampliou suas vendas para o mercado chinês que, dada à demanda local, fez com que a empresa abrisse, em 2002, escritório comercial em Hong Kong.

"A Aracruz tem como objetivo destinar 20% das suas vendas para a Ásia, das quais a China representa 60%. Daí, a abertura de nosso escritório na região", afirma o diretor comercial da Aracruz, João Felipe Carsalade.

No ano passado, as vendas da Aracruz Celulose para Ásia representaram 18% do total.

Segundo o diretor financeiro da Companhia Vale do Rio Doce, Fábio Barbosa, o mercado transoceânico deverá comercializar 500 milhões de toneladas de minério de ferro em 2003, acima das 475 milhões de toneladas de 2002.

"A expansão do mercado transoceânico de minério neste ano será impulsionada pela China", avalia Barbosa. Com crescimento econômico esperado de 5% este ano (abaixo da expansão média de 7% dos últimos anos), a China poderá importar do mundo um total de 120 milhões de toneladas de minério de ferro, 10 milhões de toneladas acima do ano passado.

A extraordinária expansão do consumo de aço e a necessidade de substituir a utilização de minério de ferro doméstico pelo importado, devem fazer com que a China continue a concorrer de forma importante para o crescimento da demanda por minério de ferro, afirma o executivo da CVRD.

Preços internacionais

A Vale abocanhou, no ano passado, 29% do mercado transoceânico de minério de ferro, um avanço de 27% sobre 2002. Exportou volume recorde de 114,6 milhões de toneladas e consolidou posição de maior exportadora de minério de ferro do mundo.

As exportações consolidadas da empresa atingiram US\$ 3,17 bilhões em 2002. As exportações líquidas (exportações menos importações), somaram US\$ 2,82 bilhões, equivalentes a 21,3% do superávit da balança comercial brasileira no ano passado, num total de US\$ 13,1 bilhões.

Os chineses compraram no ano passado 465 mil toneladas de produtos siderúrgicos brasileiros. Em 2001, essas compras não passaram de 165 mil toneladas, equivalentes a US\$ 46 milhões. "Graças à demanda

chinesa, os preços internacionais do aço reagiram ao longo do ano passado, depois de atingirem em janeiro de 2002 os níveis mais baixos dos últimos trinta anos”, diz o diretor técnico do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS) Rudolf Buhler.

(Gazeta Mercantil/Página A6)(Livia Ferrari)

Editorial

As multinacionais brasileiras

14 de Março de 2003 - Um fato auspicioso nem sempre salientado pela mídia é o crescimento da presença de multinacionais de origem brasileira em dezenas de países espalhados por todos os continentes. São, principalmente, empresas industriais e de serviços que fincam os pés no exterior mediante investimentos diretos, direcionados para aquisição de companhias locais ou para implantação de fábricas e bases de assistência técnica aos clientes externos.

Viabilizados por aplicação de recursos próprios ou por meio de formação de joint ventures com capitais locais, esses empreendimentos oferecem grande contribuição ao esforço exportador do Brasil. O livro O Novo Brasil, editado pela Gazeta Mercantil, lista doze cases de multinacionais brasileiras ? AmBev, CSN, Cutrale, Gerdau, Marcopolo, Odebrecht, Petrobras, Sabó, Santista Têxtil, Vale do Rio Doce, Votorantim e Weg.

Mas o número é muito maior e abrange empresas de variados portes e dos mais diversos setores, da construção aeronáutica (na data de lançamento da obra ainda não fora divulgada a joint venture da Embraer com uma empresa da China) a redes de churrascarias.

Criadas a partir da percepção de empresários nacionais para oportunidades de negócios surgidas em diferentes mercados ? ou para derrubar barreiras protecionistas ?, as subsidiárias internacionais de empresas brasileiras vêm cumprindo importante papel na geração de divisas, pois operam como plataformas de exportação de produtos e serviços, além de abrirem perspectivas para a alavancagem de investimentos no Brasil, também por meio de parcerias com empresas internacionais.

No nosso entender, a multiplicação dessas alianças, fora e dentro do País, é fundamental para a ampliação da pauta de exportações brasileira, aumento do superávit da balança comercial e conquista de novos mercados, no contexto da economia globalizada. Aliás, o Brasil vem se consolidando como plataforma de exportação de empresas multinacionais, segundo mostra análise elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais (Sobeet) publicado ontem por este jornal.

Com base no Censo de Capitais Estrangeiros de 1995 e 2000 do Banco Central, a Sobeet mostra que 60,4% das exportações brasileiras em 2000 foram feitas por empresas com participação estrangeira no capital. Em 1995, essa participação era de 46,8%. Outro dado significativo é que esse índice é maior no Brasil do que em países com volumes de comércio exterior mais expressivos, como a China (50% em 2001), México (31% em 2000) e Coréia do Sul, que registrou 15% em 1999.

Ainda segundo o estudo da Sobeet, as exportações brasileiras evoluíram de US\$ 46,506 bilhões, em 1995, para US\$ 55,086 bilhões em 2000, registrando-se crescimento de 18,4%. Por sua vez, o valor das vendas externas das empresas com capital estrangeiro saltou 52,9% na comparação entre os dois anos, passando de US\$ 21,745 bilhões para US\$ 33,250 bilhões.

Contudo, a importância da presença de capitais transnacionais na economia brasileira também é realçada pelo crescimento de 131,9% do comércio intrafirmas (operações entre subsidiárias, matrizes e coligadas), que avançou de US\$ 9,078 bilhões em 1995 para US\$ 21,055 bilhões em 2000. O comércio intrafirmas respondeu por 38,2% das exportações brasileiras em 2000, em comparação com 19,5% em 1995.

A Sobeet atribui essa performance, em boa parte, à participação estrangeira no processo de privatização do setor de serviços. É inegável que a privatização mudou radicalmente, e em curto espaço de tempo, o panorama das telecomunicações, por exemplo. Em contrapartida, também contribuiu para a elevação do déficit comercial do setor eletroeletrônico, que se situa em torno de US\$ 8 bilhões por ano.

Entendemos que, embora não seja possível reverter totalmente esse quadro, é viável reduzir o déficit deste e de outros setores. O caminho é o governo e o setor privado redobrem os esforços para atração de investimentos diretos na cadeia produtiva. Iniciativas nesse sentido passam, necessariamente, além de outras medidas, pela implementação das reformas estruturais, como a do sistema tributário, e pela formação de joint ventures com vistas ao abastecimento interno e à exportação de componentes.

O Brasil ainda ocupa uma posição modesta no comércio global. De acordo com o último relatório da Organização Mundial do Comércio (OMC), divulgado em outubro passado e referente a 2001, a participação brasileira é de apenas 0,9% do fluxo mundial de comércio. Há, portanto, um vasto espaço a ocupar.

Para imprimir, enviar ou comentar, acesse:

www.gazetamercantil.com.br/editorial

kicker: Multinacionaisbrasileiras de diferentes setores industriais já estão presentes em 27 países de todos os continentes

(Gazeta Mercantil/Página A3)(Para imprimir, enviar ou comentar, acesse: www.gazetamercantil.com.br/editorial)

Painel contra a UE em abril

Araçatuba (SP), 14 de Março de 2003 - Elisabete Serodio, consultora da Unica, acredita que o contencioso sobre o açúcar com a União Européia terminará em meados do próximo ano e será favorável ao Brasil. No dia 15 de abril, data da reunião mensal do Comitê de Agricultura da Organização Mundial do Comércio (OMC), o Brasil entrará finalmente com o pedido de arbitragem contra a UE, acusada pelo País de exportar 6 milhões de toneladas de açúcar/ano com subsídios. Segundo Elisabete, os subsídios na UE superam € 400 por tonelada, num total de mais de US\$ 2,5 bilhões por ano.

A UE, diz ela, não está cumprindo o compromisso firmado na última rodada da OMC, no Uruguai, em 1995, que determinou que a UE, a partir de 2001, só poderia exportar 1,3 milhão de toneladas de açúcar com subsídios por ano. "A UE se julga no direito de exportar 2,9 milhões de toneladas com subsídios, mas, na verdade, a região exporta um total de 6 milhões de toneladas anuais, com subsídios diretos e indiretos", afirmou a executiva.

Elisabete afirma que a União Européia só consegue exportar este grande volume de açúcar porque os subsídios autorizados pela OMC são suficientes para cobrir os custos fixos de produção de todas as 6 milhões de toneladas de açúcar exportadas. "Estamos terminando estudos econométricos que comprovarão que os subsídios cobrem toda a exportação da região", diz, acrescentando que os estudos são bancados pela iniciativa privada.

"O Brasil sairá vencedor e, neste caso, será aberto ao mundo um mercado de 4,7 milhões de toneladas de açúcar." Ou seja, os 6 milhões de toneladas que a UE exporta menos 1,3 milhão que a está realmente autorizada a exportar com subsídios.

O Brasil, maior produtor mundial, terá chances de abocanhar grande parte deste novo mercado. O custo médio de produção na região Centro-Sul foi de US\$ 226/tonelada. Na França e Alemanha, dois maiores produtores da UE, têm custo de US\$ 540 e US\$ 568, respectivamente. Elisabete esteve no encerramento da Feicana, Feira de Negócios da Indústria Sucroalcooleira.

(Gazeta Mercantil/Página B16)(Edson Álvares da Costa)

Brasil e Argentina, maiores beneficiados

Genebra, Suíça, 14 de Março de 2003 - Estudo de instituto dinamarquês mostra que comércio internacional poderia crescer 25%. As negociações agrícolas estão no impasse na Organização Mundial de Comércio (OMC). Mas uma avaliação da atual proposta de modalidades para futuros compromissos mostra que as exportações do Brasil e da Argentina estariam entre as principais beneficiadas.

Um instituto dinamarquês, o Danish Research Institute of Food Economics, fez uma simulação com base no primeiro "draft" do mediador agrícola Stuart Harbinson, que propôs a completa eliminação dos subsídios à exportação em nove anos; a redução de 40 a 60% nas tarifas de importações agrícolas dos países desenvolvidos, em cinco anos; e a redução de 60% de subsídios domésticos que distorcem o comércio mundial.

Se os países aceitassem essas modalidades, o comércio agrícola mundial poderia crescer 25%. As exportações de açúcar aumentariam 27%; as de carne bovina, 28,2%; de tabaco e bebidas, 49%; e de produtos lácteos, 24%.

A América Latina e o Caribe poderiam aumentar em 45% as exportações agrícolas e em 26,7% as importações. "O Brasil e a Argentina seriam os principais beneficiados na região", reitera Soren E. Frandsen, diretor do estudo.

Ganho real

O ganho real de renda alcançaria US\$ 100 bilhões por ano, o dobro da ajuda que os países industrializados dão às nações mais pobres. Os maiores beneficiados seriam os países com maior nível de proteção agrícola como a União Européia (US\$ 25,8 bilhões) e os EUA (US\$ 14,7 bilhões), além de Canadá e Japão. Seus consumidores pagariam menos pelos produtos agrícolas e os contribuintes também, já que os subsídios seriam reduzidos.

A batalha na OMC agora é sobre o novo texto do mediador Harbinson, previsto para sair na semana que vem. O primeiro recebeu fortes reações dos atores centrais das negociações. Para os Estados Unidos, Brasil, Argentina e outros exportadores, Harbinson precisa ser mais ambicioso dando menos prazo para a eliminação de subsídios e cortando mais as tarifas.

Texto desequilibrado

Já para os protecionistas, liderados pela União Européia, o texto era desequilibrado, inclusive porque não leva em conta preocupações não comerciais (bem estar animal, proteção da paisagem).

A difícil tarefa de Stuart Harbinson é apresentar um novo documento que reflita indicações feitas nas consultas que ele tem realizado. Ocorre que os países mantêm suas posições rígidas. Não tem havido negociações e o mediador não pode substituir os negociadores. Nesse contexto, há mesmo quem estime que Harbinson poderia ser empurrado a manter o primeiro documento.

A batalha entre exportadores e importadores continua intensa. Boa parte dos negociadores descarta um consenso até o próximo dia 31 sobre modalidades que vão definir, de fato, as futuras regras do comércio agrícola internacional.

Para o Brasil, Argentina, EUA e outros exportadores, o texto deve ir na direção de mais liberalização. "Essa negociação não é para equilíbrio (dos ganhos entre protecionistas e liberais), e sim para reduzir os subsídios", como diz o chefe do Departamento Econômico do Itamaraty, Waldemar Carneiro Leão.

Mas a resistência é forte dos protecionistas. Eles recusam o primeiro texto de Harbinson como "referencia" e querem restringi-lo mais. A esta altura, ninguém inveja o cargo de Harbinson.

(Gazeta Mercantil/Página B16)(Assis Moreira)

ALCA: Brasil não terá perdas se ficar de fora, diz estudo

RIO DE JANEIRO, 14 de março de 2003 – Nada mudará para a economia brasileira se o país não aderir à Área de Livre Comércio das Américas (Alca). Essa é uma das principais conclusões de um estudo feito pelo professor Renato Flôres, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), apresentado ontem em um seminário patrocinado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) e um grupo de estudos do Instituto Estudos Políticos de Paris.

De acordo com o trabalho, mesmo se o governo não se empenhar na conquista de novos mercados para compensar perdas de exportações pelo fato de não fazer parte do bloco comercial, o Brasil não registrará nenhuma piora no crescimento econômico.

Caso o país seja agressivo na busca de outros parceiros comerciais, será possível até mesmo gerar um crescimento adicional no Produto Interno Bruto (PIB) de 1,2% ao ano. Esse valor é muito próximo ao ganho projetado de 1,3% no PIB quando se simula o ingresso do Brasil na Alca.

Flôres argumenta que o "Brasil pode negociar de forma soberana o assunto", referindo-se à formação do bloco econômico. "Isso mostra que toda questão da Alca está na dinâmica entre o Brasil e os Estados Unidos, que são nosso concorrente", afirma. "Se ficar fora, vendemos menos têxteis para a América Latina, mas podemos aumentar as exportações para a Europa", exemplifica.

O modelo elaborado pelo professor da FGV considera como data-base o ano de 1997, único capaz de reunir dados de todos os países da região. Por isso, o documento não considera a mudança na política cambial e nem o ganho de competitividade das indústrias nacionais nos últimos anos.

(Jornal do Commercio)

GAZETA: Acordo com UE pode substituir o da Alca

BRASÍLIA, 14 de março de 2003 - Um acordo do Brasil com a União Européia (UE) seria suficiente para substituir a Área de Livre Comércio das Américas (Alca). Esta opinião foi manifestada ontem pelo economista Renato Flôres, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), durante seminário organizado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Grupo de Acompanhamento das Negociações Mercosul-União Européia. "Não é necessário ter medo da Alca. Mas também é importante notar que a Alca pode ser tranquilamente substituída por um acordo com a UE", disse Flôres.

De acordo com as conclusões do seminário, realizado com o objetivo de aferir os custos de uma adesão ou não aos dois blocos, o Brasil teria praticamente os mesmos ganhos se fizesse parte da Alca ou se optasse por um acordo de livre comércio com a UE. Pelos cálculos dos especialistas, fazendo parte da Alca o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro poderia crescer 1,3%, crescimento levemente superior aos 1,2% de expansão se a opção fosse a negociação com a União Européia.

O economista da FGV simulou ainda os efeitos sobre a economia brasileira em dois diferentes cenários. No primeiro cenário, o Brasil ficaria fora da Alca sem acordo com a UE e o PIB ficaria inalterado, porque a perda do mercado americano poderia ser compensada pelo redirecionamento de vendas para outros países. No segundo caso, a Alca não seria formada e os países ficariam livres para fazer acordos bilaterais e, dessa forma, o PIB brasileiro cresceria 1,2%.

Em ambos os cenários, o estudo pressupõe o fim das barreiras a produtos brasileiros como o suco de laranja, açúcar e aço, além da extinção dos subsídios agrícolas tanto nos Estados Unidos quanto na Europa. Se a UE aceitar reduzir apenas em 10% as tarifas e os norte-americanos continuarem aplicando sobretaxas aos produtos brasileiros, os ganhos seriam menores: 0,9% e 1%. De acordo com o estudo apresentado durante o seminário, nas duas negociações, os setores industriais mais tradicionais, como têxteis e calçados, teriam as exportações favorecidas, enquanto setores de base mais tecnológica, como o automotivo e o de aeronaves, sairiam perdendo na formação das áreas de livre comércio. Outros segmentos industriais prejudicados seriam o de máquinas e o químico. "Esses segmentos precisariam de mais tempo para competir de igual para igual", disse Flôres.

Na visão do economista João Alberto Negri, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o único interesse do governo dos Estados Unidos com a formação da Alca é ingressar fortemente no mercado brasileiro. "Nos outros países do continente, eles já têm uma presença muito forte", alfinetou Negri.

Flôres observou que atualmente as negociações multilaterais fazem mais sentido no mundo do que os acordos setoriais. "O multilateralismo obriga a uma modernização dos setores da economia de um país e, por isso, é mais permanente do que os acordos regionais, menos abrangentes. Não podemos perder de vista as negociações multilaterais", disse.

Na opinião de Flôres, os ganhos em setores como têxteis e calçados obtidos por meio de uma negociação com a União Européia ou com os Estados Unidos poderiam ser diluídos com as negociações na Organização Mundial de Comércio (OMC), fórum onde a liberalização do comércio incluiria, por exemplo, os asiáticos, que são competitivos nesses setores.

Alfredo Valladão, coordenador do Grupo de Acompanhamento das Negociações Mercosul-União Européia, salientou no seminário que o Brasil deveria ser mais firme ao apresentar propostas nas negociações de acordos de livre comércio. "O custo de não participar é muito alto. A pior coisa seria o Brasil ficar estático, assistindo a formação desses grupos comerciais", afirmou.

(Riomar Trindade, com agências - Gazeta Mercantil)

GAZETA-S: Por trás da Alca

14 de março de 2003 - Os setores industriais mais tradicionais do Brasil, como têxteis e calçados, podem favorecer as suas exportações para os EUA, enquanto setores de base mais tecnológica, como o automotivo e o de aeronaves, sairiam perdendo na formação das áreas de livre comércio. Outros segmentos prejudicados seriam o de máquinas e o químico. Para o economista João Alberto Negri, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o único interesse do governo dos Estados Unidos, com a Alca, é entrar no mercado brasileiro. 'Nos outros países do continente, eles já têm uma presença muito forte', afirmou.

(Gazeta Mercantil)

TRANSPORTES: Setor teme liberação de ônibus usados com Alca

SÃO PAULO, 14 de março de 2003 - As fabricantes de carrocerias - segmento em que a Marcopolo é líder no País - temem uma possível liberação de ônibus usados dos EUA no mercado nacional se a Área de Livre Comércio das Américas (Alca) for efetivamente criada, segundo o diretor de Relações com Investidores da empresa, Carlos Zignani. Tal liberação causaria uma depressão nos preços das carrocerias nacionais.

No entanto, o Brasil não tem tradição de importar de ônibus usados, segundo Ricardo Kobayashi, chefe do departamento de análise do Banco Pactual. "Os ônibus fabricados nos EUA não estão adaptados às necessidades e condições do País," observou o analista. "A possibilidade de liberação de ônibus norte-americanos no mercado nacional é praticamente nula," completou. Mesmo assim, o executivo da Marcopolo defende uma regulamentação do governo para esta questão.

(Kathlen Ramos - InvestNews)

Sociedade civil e funções na Alca

19 de Março de 2003 - O Brasil deve apresentar uma proposta formal aos 33 países da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) para dar ao grupo de representantes governamentais sobre a participação da sociedade civil "uma nova função", de forma a permitir-lhe que discuta, por exemplo, temas como liberalização comercial e emprego, Alca e meio ambiente, Alca e pequenas e médias empresas. Essa é uma das idéias em gestação no governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva para dar mais transparência às negociações da Alca, assunto que motivou um plebiscito, em setembro do ano passado, com a participação de mais de 10 milhões de pessoas que disseram "não" ao engajamento do País na zona de comércio hemisférica.

Antes da posse de Lula, o seu assessor especial, Marco Aurélio Garcia, disse a esta colunista que o governo pretende "redefinir a mesa de interlocução" sobre assuntos relacionados à política externa brasileira e envolverá no debate a sociedade civil, principalmente sindicatos, universidades e centros de pesquisa.

De fato, um dos primeiros compromissos do chanceler Celso Amorim com a sociedade civil foi a sua ida à Central Única dos Trabalhadores (CUT) no final de janeiro. Os sindicalistas disseram ter sido a primeira vez que a entidade recebeu a visita de um ministro do Exterior.

Quanto à Alca, avalia-se no Itamaraty que "o plebiscito enviou um sinal de que há preocupação com o tema e isso deve ser levado em consideração para aumentar o grau de transparência das negociações", diz uma fonte diplomática.

No Itamaraty, considera-se a necessidade de um mecanismo mais eficiente do que o atual grupo de representantes governamentais, que foi uma primeira tentativa.

Com o novo governo vai se processar um esforço adicional, segundo a chancelaria. "Há uma idéia de proposta para dar nova função ao grupo no contexto das negociações da Alca. Mas os 34 países precisam estar de acordo em mudar." O atual grupo de representantes "funciona como um anteparo governamental dentro do processo negociador da Alca". A intenção é que as conclusões do grupo sejam submetidas a um nível negociador mais alto. "Há uma idéia de aumentar o perfil e permitir ao grupo maior interação e participação das ONGs no tratamento de novos temas de interesse do governo e da sociedade", explica a fonte diplomática.

Outra iniciativa que deverá ser levada adiante pelo governo Lula é permitir ao negociador da sociedade civil fazer curso na Escola Nacional de Administração Pública (Enap), em Brasília.

O objetivo é elevar o grau de informação que ele detém e nivelá-lo com os demais atores das negociações. O governo quer juntar, em cursos específicos, seus funcionários e sindicalistas, por exemplo.

Outra idéia em gestação é que todos os grupos ligados às negociações comerciais - **Senalca** (Secretaria Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à Alca), Seneuropa e Girce (grupo interministerial que trata de temas da Organização Mundial de Comércio) - tenham reuniões em conjunto. Isso porque as negociações da Rodada de Doha, do acordo Mercosul-União Européia e da própria Alca têm um lado comum.

O processo de aproximação entre o governo e a sociedade civil não é novo, mas na administração Lula tende a ganhar peso. Desde os anos 90 as ONGs vêm participando de delegações brasileiras às conferências promovidas pela ONU, sobretudo após a Rio 92.

O interesse das ONGs em participar do sistema das Nações Unidas aumentou, desde então. Por outro lado, a Agência Brasileira de Cooperação (ABC), ligada ao Itamaraty, esteve presente no primeiro encontro internacional de ONGs e o sistema de agências da ONU, em 1991.

Na prática, quando há uma reunião multilateral, cria-se um comitê nacional para preparar a posição brasileira.

Isso aconteceu em relação a vários eventos: 2 Conferência Mundial sobre Direitos Humanos, em Viena, em 1993; Cúpula Mundial para o Desenvolvimento Social, em 1995; 4 Conferência Mundial sobre a Mulher, também em 1995; Cúpula Mundial da Alimentação, em 1996, em Roma; 2 Conferência sobre os Assentamentos Humanos (Habitat II), em 1996, em Istambul. A WWF no Brasil enviou um representante à conferência das partes da Convenção sobre Diversidade Biológica, em 1996, em Buenos Aires.

Na parte comercial, em 1996 foi criada a **Senalca**, que já se reuniu 34 vezes. A idéia era estabelecer um foro de coordenação do governo com a sociedade civil sobre negociações da Alca. A **Senalca** reúne representantes dos ministérios de Relações Exteriores, Justiça, Fazenda, Agricultura, Saúde, Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Planejamento e Banco Central.

Da sociedade civil participam o setor privado, acadêmico, sindicatos, confederações da indústria, do comércio e da agricultura, associações de classe e o Instituto de Defesa do Consumidor (Idec), entre outros.

kicker: Governo deve implementar novas idéias para interagir mais com a sociedade civil

(Gazeta Mercantil/Página A3)

(Maria Helena Tachinardi - Editora de Assuntos Internacionais.

E-mail: mtachinardi@gazetamercantil.com.br)

Cartas & Opiniões - Alca e Mercosul: erros de premissas

20 de Março de 2003 - Em política externa, mais do que em outras áreas, e graças à reconhecida competência de seus burocratas, as idéias resistem à troca de governos. Esse é o caso do pressuposto de que negociar em bloco, via Mercosul, aumentaria nosso poder de barganha nas negociações da Alca. Intuitivamente compreensível, a premissa não é necessariamente verdadeira. Harmonizar posições implica fazer concessões aos parceiros e distanciar-se da posição inicial de interesses. Até aí um mal menor para quem objetiva desempenhar papel de liderança. O problema maior está no risco de deserções, cujas sinalizações já começaram a surgir nas negociações hemisféricas.

Fato é que o continente é um emaranhado de acordos de preferências tarifárias, minirregionais, birregionais ou bilaterais, quase todos tendo EUA ou Nafta como uma das partes. Objetivamente, o grande desafio é juntar as pontas Mercosul-Nafta num marco hemisférico. A proposta norte-americana representa uma bilateralização das negociações. Consolida e intensifica, portanto, uma realidade já existente. A grande novidade está nas posturas paraguaia e uruguaia, que confirmam a capacidade de sedução norte-americana e o risco de que o Brasil venha a ficar isolado.

Num jogo em que prevalecem os interesses, a chance de ser "traído" por um aliado pode desconcertar uma estratégia supostamente bem articulada. A tentativa do Brasil de manter uma posição conjunta nos vários temas em negociação na Alca e apresentar uma proposta conjunta via Mercosul foi desfeita quando Uruguai e Paraguai descumpriram o que haviam combinado e apresentaram propostas isoladas de liberalização no setor de serviços.

Embora o governo brasileiro tenha comemorado, mais uma vez, a revitalização do Mercosul, nenhum sinal de rearticulação foi efetivamente apresentado.

É ilusório pensar que os atores vão se dispor a cooperar no Mercosul, sem nada em troca, apenas pela disposição política da integração - sobretudo o Uruguai, que vem dando sinais de ter mais interesse em se aproximar dos EUA já há algum tempo. Ou se criam atrativos dentro do Mercosul, e benefícios claros de médio prazo, ou a disposição de manter uma proposta comum se enfraquece.

Esse episódio aponta para o risco de a negociação hemisférica tornar-se mais fortemente segmentada e desequilibrada, tudo o que o Brasil se empenhou em evitar. As ofertas dos Estados Unidos tendem a ser atrativas para as economias menores do hemisfério, inclusive para Uruguai e Paraguai, e dificilmente terão contrapartidas à altura por parte do Mercosul.

Amâncio Jorge de Oliveira e Janina Onuki

São Paulo, SP

(Gazeta Mercantil/Página A2)(Amâncio Jorge de Oliveira e Janina Onuki)

Brasil foi mais liberal do que Mercosul

24 de Março de 2003 - A oferta do Mercosul, na Alca, para a liberalização do seu setor agrícola, estabelece que 48% da importação de produtos do continente será liberalizada em até dez anos. O cálculo foi feito com base na média das compras no período de 1998 a 2000, de US\$ 1,171 bilhão e exclui as importações dos países do próprio bloco sul-americano.

O Mercosul oferece abertura imediata para 9,02% do valor, liberalização em até cinco anos para 7,06%, e em até dez anos para 32,34%. Para o restante, o prazo é superior a dez anos.

A proposta brasileira era de que em até dez anos a liberalização somaria 66,45% do total. O percentual da Argentina era mais ofensiva ainda: 80,38%, segundo um negociador brasileiro.

A diferença entre os percentuais deve-se à decisão de usar, para cada produto, a oferta mais conservadora dentre as dos sócios do Mercosul. Um negociador do Brasil afirma que a lista original do País foi mais conservadora na oferta de abertura em produtos "in natura", como arroz e algodão, do que de outros parceiros do bloco. "Incluímos itens que têm subsídios nos EUA e que temos interesse de vender naquele mercado", afirma.

Critério conservador

Pelo critério de elaboração da oferta do Mercosul, o açúcar acabou seguindo a proposta argentina e ficou na chamada categoria D, de produtos com liberalização acima de dez anos. Isso provocou reclamações do setor privado brasileiro, pois a proposta de Brasília era de abertura imediata.

Um dos negociadores brasileiros afirma que o governo tentará contemplar a necessidade do Brasil de ter mais acesso a outros mercados, sem afetar o Mercosul. O bloco pode apresentar novas ofertas em meados do ano.

Os produtores brasileiros enviaram ao governo pedido para que o açúcar seja negociado em separado na Alca. Argumentam que o item não é integrado no bloco sul-americano, e que por isso não precisa ser discutido em conjunto na Alca, diz Elisabete Serodio, consultora para negociações internacionais da União da Agroindústria Canvieira de São Paulo (Unica).

"Somos disparadamente competitivos. A oferta do Mercosul nos desmoraliza e atrapalha nas negociações para abrir mercados", diz Antônio Donizeti Beraldo, chefe do Departamento de Comércio Exterior da Confederação Nacional da Agricultura. Segundo a indústria, atrapalha na Alca e em negociações como a com a União Européia. A recente aprovação, pelo Senado argentino, de lei que protege o açúcar, esquentou o debate. O ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, disse que o Brasil poderá adotar retaliações.

(C. M.)

(Gazeta Mercantil/Página B16)((C. M.))

Agricultor dos EUA quer distância da Alca

São Paulo, 24 de Março de 2003 - "Tudo bem discutir qualquer produto na Alca, desde que não seja o suco de laranja." A declaração foi dada a este jornal por Casey Wohl Pace, gerente de relações públicas da Florida Citrus Mutual, cujos associados cultivam cerca de 80% da laranja dos Estados Unidos.

A afirmação de Pace é uma das indicações de como será difícil negociar temas agrícolas de interesse para o Brasil, mas sensíveis para os EUA. John Skorburg, economista-chefe da American Farm Bureau Federation, maior organização agrícola dos EUA, diz que um dos produtos mais difíceis de discutir será o açúcar.

"O lobby da indústria é forte." Para o setor privado, a OMC é o principal foro para a discussão de subsídios à exportação.

Página B-16 (Gazeta Mercantil/Página A1)(Claudia Mancini)

Agricultores norte-americanos resistem à Alca

São Paulo, 24 de Março de 2003 - Para produtores dos Estados Unidos, as negociações sobre os subsídios às exportações devem ser decididas na OMC. Uma conversa, mesmo que rápida, com representantes do setor agrícola dos Estados Unidos, deixa clara uma considerável distância entre a demanda brasileira e o que eles estão dispostos a conceder na negociação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). "Tudo bem discutir a Alca para qualquer produto, desde que não seja o suco de laranja. Não queremos nenhuma redução de tarifas," disse a este jornal Casey Wohl Pace, gerente de Relações Públicas da Florida Citrus Mutual, que representa produtores de cítricos do estado.

A Flórida responde por 80% da laranja cultivada nos EUA. A preocupação com o suco se deve ao fato de o país ser responsável por cerca de 40% da produção e do consumo mundiais. O Brasil produz 50% e consome apenas 1%.

"O principal foro de negociações sobre subsídios à exportação e apoio doméstico deve ser a Organização Mundial de Comércio. Pode-se discutir isso na Alca, mas as soluções não seriam diferentes das encontradas na OMC," afirma John Skorburg, economista-chefe do American Farm Bureau Federation (AFBF). Em geral, o setor agrícola vê a organização como mais importante do que o acordo hemisférico, devido à agenda, do número de interlocutores e dos prazos mais apertados que os da Alca, completa Skorburg.

Apoio doméstico

O ministro brasileiro da Agricultura, Roberto Rodrigues tem dito que para negociar a Alca é preciso uma clara abertura do mercado norte-americano. Só que, segundo fontes do setor agrícola brasileiro, na primeira oferta de liberalização feita pelos EUA na Alca, produtos em que o Brasil é competitivo, como açúcar, suco de laranja e fumo estão na categoria com abertura acima de dez anos.

Dada certas indicações dos EUA de querer resolver em Genebra questões como apoio doméstico, e o pé no freio da Europa na OMC, onde há rumores de postergação do final das negociações, um impasse parece estar se formando. E tudo pode piorar devido à guerra no Iraque. Mas mesmo que as soluções para os temas de interesse do Brasil ocorram na OMC, continuarão a fazer parte da discussão da Alca, pois as negociações estão interligadas.

A AFBF, maior organização agrícola dos EUA, com mais de 5 milhões de membros, estima que só a queda de tarifas poderia elevar o comércio agrícola do país, com o resto do continente, em 10% em dois a três anos, a partir de 2006. O percentual seria igualmente dividido entre importações e exportações, que em 2001 foram de US\$ 22 bilhões e de US\$ 19,9 bilhões, respectivamente. E o país não perderia mercado na Alca, prevê. A exportação para o Brasil poderia crescer 12% até 2010, para US\$ 250 milhões, e a importação 25%, para US\$ 1,25 bilhão.

Lobby forte

A indústria do açúcar também faz forte pressão para evitar mais abertura do mercado. "O lobby da indústria no Congresso é forte. Vai ser um dos produtos mais difíceis de se negociar", diz Skorburg. Assim os lácteos, o açúcar em geral é negociado em separado em acordos comerciais e obtém cotas e salvaguardas, afirma o economista. Como questões sensíveis serão bastante avaliadas pelo Congresso, o lobby conta muito.

A American Sugar Alliance, maior entidade norte-americana do segmento, afirma apoiar a liberalização global, pois sua indústria tem padrões mundiais de eficiência. Ao mesmo tempo, informa que na OMC os EUA não podem reduzir mais o apoio aos programas agrícolas, em especial às culturas sensíveis à importação, como o açúcar, até que outros países reduzam os suportes que oferecem a níveis equivalentes.

Os EUA foram o quarto maior produtor mundial de açúcar (de cana e beterraba) na safra 2001/2002, com 7,2 milhões de toneladas, diz a FNP Consultoria. Seu consumo é de 9 milhões de toneladas anuais, o terceiro maior. O Brasil é o maior produtor mundial, com 20,3 milhões de toneladas.

De acordo com Skorborg, Flórida e Califórnia são dois estados preocupados com a Alca, pois temem a concorrência em itens como frutas, legumes e verduras. "Somos contra a Alca. Estamos muito preocupados com a importação de produtos sensíveis, como cítricos, tomates e açúcar que, em geral, só têm oportunidades no mercado local", diz Pat Cockrell, diretor de Política Agrícola do Florida Farm Bureau Federation.

Os produtores de laranja da Flórida afirmam que o fim da tarifa para o suco brasileiro elevaria muito a entrada do produto nos EUA e destruiria a cadeia local. O argumento é que o Brasil é competitivo em especial porque se vale de fatores como preços de terra e salários mais baixos que nos EUA. Das 230 milhões de caixas de laranja processadas na safra 2001/02 pelos norte-americanos, 220 milhões eram da Flórida. Segundo a Confederação Nacional da Agricultura do Brasil (CNA), os americanos aplicam taxa de US\$ 430 por tonelada para o suco brasileiro, o equivalente a uma tarifa de 60%.

Negociação bilateral

"Os produtos sensíveis deveriam ser negociados na OMC, onde todo mundo negocia tudo ao mesmo tempo", afirma Cockrell. Ou seja, teoricamente seria mais fácil fazer concessões para receber outras. Uma solução para o suco de laranja sair só em Genebra é uma possibilidade que a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus) admite, devido à dificuldade de uma negociação bilateral com os Estados Unidos.

Os produtores de grãos contrastam com os de açúcar e laranja. São praticamente todos a favor do acordo continental, segundo a AFBF. Entre eles estão os dos estados de Illinois, Iowa e Indiana. "Apoiamos a Alca", diz Sam Funk, analista econômico da Illinois Farm Bureau. Mas, por Alca a associação entende redução de tarifas e discussão de temas como barreiras fitossanitárias.

"Outros temas do comércio, como subsídios, são discutidos na OMC". Dos 9,38 milhões de hectares cultivados no estado, 8,7 milhões de hectares estão dedicados ao milho e à soja.

(Gazeta Mercantil/Página B16)(Claudia Mancini)

GUERRA: Para economistas, pode se prever problemas para Alca

SP, 27 de março de 2003 - O Centro de Estudos Conjunturais da Universidade de Campinas trabalha com um cenário em que a guerra, por efeito direto ou indireto, termine complicando as relações comerciais para o mundo e para o Brasil. Para o economista Ricardo Carneiro, diretor do Centro, o esfacelamento da Aliança Atlântica poderá trazer dificuldades ao multilateralismo depois do conflito. Para a economista Lia Vals Pereira, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a situação será de tensão, pois certamente os europeus irão reagir como comunidade à decisão americana sobre quem vai participar da reconstrução do Iraque.

A situação do pós-guerra acena com dificuldades nas negociações comerciais da OMC, com destaque para o acordo agrícola que necessita da concordância clara entre Estados Unidos e União Européia (UE) para avançar, destacam Carneiro e Lia Vals.

Esses novos constrangimentos ao comércio internacional poderão influir nas exportações brasileiras de forma negativa, reduzindo mercados, como tendência mais de médio prazo, prevê Carneiro, destacando que a própria negociação da Alca, mesmo não sendo multilateral, poderá ter seu ritmo acelerado pelos EUA após o conflito para sustentar a economia americana enfraquecida.

(Valor Econômico)

Mercosul pode mudar negociação com a Alca

Cidade do México, 31 de Março de 2003 - O Mercosul quer mudar o enfoque das negociações da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) em diferentes áreas. Na reunião de vice-ministros dos 34 países que negociam o acordo, de 8 a 11 próximos, em Puebla, México, o bloco apresentará proposta que contempla tratamento diferenciado a países em desenvolvimento. Hoje será instalado o Foro de Competitividade da Cadeia Produtiva da Madeira e Móveis do Mercosul. Indústria e governos do bloco discutirão a melhoria da competitividade do setor.

Página A-14(Gazeta Mercantil/Página A1)(Paulo Paiva e Claudia Mancini)

Mercosul quer mudanças na Alca

Cidade do México e São Paulo, 31 de Março de 2003 - Na reunião de vice-ministros, na próxima semana, bloco pedirá tratamento diferenciado. O Brasil e seus parceiros no Mercosul querem mudar o enfoque

das negociações da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) em diferentes áreas. Na reunião de vice-ministros dos 34 países que negociam o acordo, de 8 a 11 próximos, em Puebla, México, o bloco apresentará proposta que contemple tratamento diferenciado a países em desenvolvimento. O pleito reflete basicamente o interesse brasileiro de que Estados Unidos e Canadá concedam tal tratamento ao País, por estar em outro patamar de desenvolvimento e ter desafios como a solução de problemas sociais.

"Precisamos de prazos mais dilatados, de outra amplitude dos compromissos e de algumas salvaguardas para segmentos como o de indústrias nascentes e de agricultura familiar", disse um negociador brasileiro. Esses temas serão discutidos na reunião do Grupo Mercado Comum do Mercosul, nesta quinta e sexta-feira, em Assunção. No encontro, o bloco formatará uma proposta minimalista para a Alca na área de serviços, regras para investimentos e compras governamentais. Na área de serviços, o Paraguai e o Uruguai já encaminharam suas ofertas. Até agora, a proposta comum do bloco foi a de produtos industriais e agrícolas.

Calendário apertado

O bloco quer também discutir em Puebla as implicações da invasão do Iraque no cenário internacional e na Alca. A avaliação é de que o momento recomenda prudência e de que o processo deveria ser "recalibrado". Ou seja, o calendário é visto como muito apertado e dadas as incertezas, países como o Brasil não estariam propensos a abrir o seu mercado, sobretudo porque não há aceno dos EUA de atender às principais reivindicações do Mercosul, como a abertura de seu mercado agrícola.

Para uma fonte, seja qual for a duração da invasão do Iraque, as tratativas na Alca estariam praticamente comprometidas, principalmente porque estão travadas as negociações na Organização Mundial de Comércio (OMC), o que reflete no plano hemisférico.

Na semana passada, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva enviou carta aos presidentes dos outros países do Mercosul, pedindo-lhes coesão do bloco nas negociações da Alca. O presidente afirmou querer garantir o máximo de transparência do processo, aprofundando o diálogo com a sociedade do país. O Brasil quer pôr as suas propostas na Internet, mas há uma cláusula de confidencialidade que inviabiliza a divulgação de dados.

O Brasil e os parceiros do Mercosul já concluíram que nesta fase de trocas de ofertas iniciais há outras dificuldades, como a indefinição das regras do jogo (métodos e modalidades). Uma das conseqüências é a falta de escopo da negociação no campo agrícola, área de maior interesse do Mercosul.

Foro de competitividade

O Foro de Competitividade da Cadeia Produtiva da Madeira e Móveis do Mercosul será instalado nesta segunda-feira, em Assunção. Representantes da indústria e dos governos do bloco discutirão como melhorar a competitividade do segmento, analisando a indústria do ponto de vista regional. A idéia é repetir experiência semelhante implantada no Brasil, segundo um diplomata brasileiro. O tema também será tratado na reunião sobre promoção comercial conjunta do Mercosul, que ocorrerá no mesmo dia e na mesma cidade.

Segundo o diplomata, há discussões para a instalação de outros foros setoriais, como da indústria do couro e calçados.

(Gazeta Mercantil/Página A14)(Paulo Paiva e Claudia Mancini)

Agricultores do México reclamam do Nafta

Cidade do México, 31 de Março de 2003 - Os indicadores econômicos do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta, na sigla em inglês) foram vantajosos para o México. Mas há crescentes questionamentos, em especial dos agricultores, que reclamam, entre outros motivos, por não terem se beneficiado como outros setores da sociedade. Ao mesmo tempo, teme-se a perda de certas vantagens no acesso ao mercado dos Estados Unidos, que responde por 85% do comércio exterior mexicano. O motivo é que o México não apoiou os ataques ao Iraque, criando um mal-estar em Washington que poderia transferir vantagens a outros países que apoiam o conflito. A Área de Livre Comércio das Américas (Alca) também assusta, pois o México poderia perder benefícios de acesso aos EUA para países como o Brasil.

Os agricultores, sobretudo os pequenos produtores de grãos, são a mais nova frente contra o Nafta. O país enfrenta a concorrência dos EUA com tarifas cada vez menores, chegando a zero em 2008 na áreas mais sensíveis como milho, feijão, açúcar e leite em pó. A proteção aos pequenos agricultores é um dos pontos colocados pelos defensores da revisão do capítulo agrícola do Nafta. O caso serve de alerta para o Brasil sobre possíveis danos aos pequenos agricultores do país com a implantação da Alca, diz fonte do governo do Brasil.

Temor equivocado

Um diplomata mexicano diz que há equívocos nesse temor, mas admite que o fato de as vantagens do Nafta não terem sido uniformes contribui para ampliar a reação da população, em especial de agricultores. "Não estamos satisfeitos com tudo, mas o resultado final é bom", afirma Aldo Flores, diretor geral de Relações Econômicas bilaterais da chancelaria mexicana.

Os produtores mexicanos querem excluir do acordo itens como o milho, base da comida do país. A importação do produto dos EUA, onde é produzido com subsídio, vêm se desgravando e em 2008 deve entrar no país com tarifa zero.

Graziela Aguilar, encarregada de planejamento Agropecuário do Ministério da Agricultura do México, diz que 80% dos produtores têm propriedades de menos de 5 hectares. Das 100 milhões de pessoas do país, 25 milhões vivem na área rural. Dessas, 8,6 milhões estão ligadas à atividade. "A escala de produção é insuficiente para competir no mercado, pois é basicamente para sustento próprio", diz Graziela. "Os grandes é que seriam prejudicados pela concorrência externa".

Segundo Graciela, com dez anos de Nafta, a exportação agrícola dobrou, mas os pequenos mantiveram sua produção. A agropecuária corresponde a 5,6 % do PIB e dos US\$ 158 bilhões exportados pelo país em 2002, respondeu por US\$ 8 bilhões, ante US\$ 2,5 bilhões em 1993, quando as exportações globais do país eram de US\$ 52 bilhões. Graziela atribui à desinformação culpar o Nafta por crises no setor. Por trás do reflexo desigual do Nafta entre os agricultores mexicanos, há problemas como normatização, certificação e armazenagem. E não há cultura empresarial na área, diz Graziela. Os negociadores brasileiros, que em 2002 chegaram a um acordo de preferências tarifárias com o México, sentiram na pele a dificuldade, pois os mexicanos não querem concorrência no setor.

(Gazeta Mercantil/Página A14)(Paulo Paiva)

O peronista Kirchner, candidato do governo, avança nas pesquisas

Buenos Aires, 31 de Março de 2003 - Pela primeira vez desde o final do ano passado, quando todos os candidatos à presidência da Argentina já estavam definidos, a corrida eleitoral tem um líder isolado. O peronista da ala renovadora e apoiado pelo atual governo, Néstor Kirchner, subiu na última pesquisa Ipsos/Mora e Araujo para os 21,2% das intenções de voto. Na segunda colocação estão brigando em empate técnico os outros dois candidatos do Partido Justicialista (PJ), o ex-governador da província de San Luis, Adolfo Rodríguez Saá, com 15,8%, e o ex-presidente Carlos Menem, com 15%.

O resultado foi obtido em pesquisa feita em todo país com 1,2 mil eleitores, entre os dias 21 a 24 últimos. A margem de erro é de 2,8%, para mais ou para menos, o que mantém estatisticamente na disputa pelo segundo lugar a candidata de centro-esquerda Elisa Carrió (Argentina por uma República entre Iguais/ARI), que aparece em quarto lugar com 12,5%. Elisa é a que mais perdeu votos nos três últimos meses entre os quatro líderes. Na pesquisa de fevereiro tinha 15,3%. O quinto colocado, o economista liberal ortodoxo Ricardo López Murphy (Movimento Federal Recrear/MFR), mostra tendência ao crescimento. Chegou aos 11,6%, disparando desde os 7,1% em janeiro.

A menos de um mês do primeiro turno das eleições argentinas, dia 27 de abril, o resultado da pesquisa indica que Kirchner dificilmente deixará de estar entre os dois que seguirão ao segundo turno. Sua candidatura aparentemente se consolidou com a definição de seu vice, Daniel Scioli, ex-secretário de Esportes e Turismo, nome de frente do peronismo renovador.

Embora Kirchner, como governador da província de Santa Cruz, tenha sempre sido ácido crítico, da política econômica do presidente Eduardo Duhalde, passou a ter sua condição de renovador questionada ao ser adotado como candidato governista.

A decisão sobre quem será o novo presidente ficará, pela primeira vez na história política argentina, para o segundo turno, marcado para dia 18 de maio.

(Gazeta Mercantil/Página A14)(Ismael Pfeifer)

Mercosul faz mais negócios fora do bloco

Buenos Aires, 3 de Abril de 2003 - Comércio intrazonal cai ainda mais. As recentes crises econômicas nos países do Mercosul não são as únicas responsáveis pelo forte encolhimento nos negócios dentro do bloco desde o ano passado. Ironicamente, a recente tendência pela desvalorização das moedas na Argentina e no Brasil (com reflexos proporcionais no Uruguai e Paraguai), em busca de maior competitividade e grandes superávits comerciais, tende a enfraquecer a interdependência regional, como já sinalizam os números da balança comercial brasileira no trimestre.

Enquanto o total de exportações bate recorde, as vendas ao Mercosul (e à Argentina, isoladamente) representam neste momento só a metade do que foram há dois anos.

Como se contrariassem a disposição política dos presidentes Luiz Inácio Lula da Silva e Eduardo Duhalde, que vêm reiterando a prioridade para os negócios bilaterais, os números revelam nitidamente a perda de importância proporcional do Mercosul. A balança comercial argentina repete o padrão brasileiro.

A-16 (Gazeta Mercantil/Página A1)(Ismael Pfeifer)

Mercosul faz mais negócios fora ...

Buenos Aires, 3 de Abril de 2003 - Em 1998, período em que o mercado regional sul-americano alcançou seus mais altos volumes no comércio interno, do total de exportações brasileiras no primeiro trimestre, 17,5% foram ao Mercosul, 13,1% à Argentina. A região representava praticamente o mesmo que os EUA, que comprou 18,6%, e bem mais do que a Ásia, naquele momento com 10,1% de participação. Neste início de ano - em que as economias argentina e brasileira se recuperam de boa parte dos problemas de 2002 - o Mercosul consumiu apenas 6,5% (a Argentina 5,2%) das vendas brasileiras, menos do que a Ásia, com 14,1%.

Do ponto de vista argentino, a interdependência regional foi igualmente reduzida. Nos três primeiros meses de 1998, o Brasil comprou mais de 30% de tudo o que o país exportou, algo agora ao redor de 18%. Com isso o Brasil perdeu, depois de anos de hegemonia, o primeiro lugar entre os consumidores de produtos argentinos para a UE, que leva perto de 20% do total.

Já descontada parte da crise de 2002, este seria o esboço de um novo patamar para as relações comerciais de vizinhança, impostas por uma situação cambial diametralmente oposta a dos anos de maior crescimento do Mercosul, entre 1996 e 1998, quando tanto o real quanto o peso estavam sobrevalorizados, podiam comprar muito e induziam ao déficit comercial. Na prática, ao desvalorizar suas moedas, Brasil e Argentina reduziram fortemente sua capacidade de importar - inclusive mutuamente -, e apontam a novos mercados para seus produtos, que são os países e blocos de moedas fortes.

Em relação a 2001, a Argentina reduziu suas importações em torno de 60% (não se considera o resultado de 2002, quando a economia do país esteve praticamente paralisada). Já as exportações, apesar da falta de financiamento, vão completando a chamada "curva J", e retomam os níveis de dois anos atrás. O Brasil segue na mesma direção: as importações registraram em 2002 redução de 15% sobre 2001, enquanto as exportações deste início de ano batem recordes históricos, com crescimento de 26,5%.

"A manterem-se os atuais parâmetros cambiais, a Argentina provavelmente nunca mais chegue a comprar 13% das exportações brasileiras. E o Brasil tampouco consumirá um terço das vendas argentinas", observa o especialista em comércio exterior Elvio Baldinelli, vice-presidente da Câmara Argentina de Exportadores. Mas, para ele, isso tende, a médio prazo, a reverter benefícios ao próprio bloco.

"O Mercosul sempre viveu muito voltado para dentro. E se agora as exportações crescerem de maneira geral e isso ajudar as economias a se recuperar, acabarão crescendo também os negócios entre os países da região, embora percentualmente eles significarão menos do que na década passada. E tampouco é bom viver fechado ao mercado internacional. Estar dentro de uma pequena fortaleza não me parece uma boa defesa", avalia Baldinelli, para quem as tarifas externas comuns dentro do Mercosul, em média de 15%, deveriam ser reduzidas paulatinamente a 8%.

"Trata-se de um novo patamar nas relações. Embora ainda haja o fator crise e exista algum espaço para que o comércio entre Brasil e Argentina melhore. Mas a interdependência tende a ser bem menor a partir desta opção cambial", concorda Juan Carlos Raschi, diretor de comércio exterior do BankBoston em Buenos Aires.

Ambos acreditam, porém, que a médio prazo, em vez do debilitamento do Mercosul, pode-se estar germinando um novo conceito de relação regional. A busca de novos mercados extra-zona permite uma ação conjunta, na medida em que os vários projetos de produção integrada entre os setores industriais de Brasil e Argentina se consolidem e um mesmo container acabe gerando dólares para os dois lados da fronteira.

kicker: O Brasil perdeu para a UE o 1º lugar entre os consumidores de produtos argentinos (Gazeta Mercantil/Página A16)(Ismael Pfeifer)

Alca e UE, vantagem para o primeiro

Genebra, 3 de Abril de 2003 - O secretário de Comércio da Argentina, Martin Redrado, disse ontem em Genebra que quem assinar primeiro um acordo comercial com o Mercosul, seja União Européia ou Estados Unidos, vai ganhar uma importante fatia dos mercados brasileiro e argentino em detrimento do outro. Baseado em estudos do governo argentino, o secretário estima que se o acordo para a implantação da Alca for assinado antes do Mercosul-UE, as exportações para o Brasil e Argentina da Europa podem cair de 30% para 20% do total importado pelos dois países.

O alerta de que os exportadores europeus podem perder espaço para os americanos vem sendo dado na Europa por Redrado, para tentar acelerar as negociações birregionais. Em Roma, o secretário diz ter ouvido

das autoridades que a Itália, que vai assumir em julho a presidência rotativa da UE, tem todo interesse em dar um impulso nas discussões numa reunião de ministros dos dois blocos a ser realizada depois da conferência da Organização Mundial do Comércio (OMC) em Cancún (de 10 a 14 de setembro).

Mas Redrado afirma que o inverso também pode acontecer na mesma proporção. Se o acordo Mercosul-UE for concluído antes da Alca, os EUA perdem 10 pontos percentuais nas exportações para os dois países. Os americanos, no entanto, não parecem preocupados. Procurado por jornalistas, Peter Allgeier, vice-diretor do USTR, a agência de representação comercial dos Estados Unidos, foi irônico: "Vou me preocupar com acordo Mercosul-UE quando ele estiver assinado. Não vou perder sono por causa disso".

Allgeier confirmou que o acordo de livre comércio dos EUA com o Chile será divulgado na Internet ainda esta semana. Sua aprovação é prevista no Congresso norte-americano ainda este ano, para entrar em vigor no ano que vem, a exemplo do acordo dos EUA com Cingapura.

Além disso, os EUA continuam preparando novos acordos bilaterais. Um deles é com o Marrocos. Por causa da guerra e do clima de revolta nos países muçulmanos, as negociações tiveram que ser transferidas de Rabat para Genebra. Allgeier estima que houve progressos. A UE propôs uma área de livre comércio com a Asean (Cingapura, Brunei, Malásia, Tailândia, Indonésia, Filipinas, Vietnam, Laos, Cambodja e Myanmar).

(Gazeta Mercantil/Página A16)(Assis Moreira)

Crítica à falta de interlocutor único para o Brasil

Buenos Aires, 3 de Abril de 2003 - Negociadores dizem não saber quais temas tratar com Celso Amorim, Marco Aurélio Garcia ou Samuel Guimarães. Em círculos que analisam questões diplomáticas relacionadas ao Brasil, uma crítica é recorrente: a alegada falta de clareza a respeito de quem conduz a política externa do País. "Dá a impressão de que há muitos protagonistas e não necessariamente se observa uma forte articulação entre os atores", disse a este jornal o argentino Félix Peña, ex-subsecretário de Comércio Exterior do governo Menem e diretor do Núcleo Interdisciplinar de Estudos Internacionais da Universidade Nacional de Tres de Febrero, em Buenos Aires. Os "protagonistas" são Celso Amorim, ministro das Relações Exteriores, Marco Aurélio Garcia, assessor especial do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, e Samuel Pinheiro Guimarães, secretário-geral do Itamaraty. Seus nomes não foram citados publicamente no seminário sobre a participação da sociedade civil na integração econômica - experiências da França e do Brasil -, mas em conversas informais tornaram-se o centro das atenções, na última terça-feira.

"O seminário que tivemos assinalou a importância para os setores privado e sindical de que nas negociações comerciais internacionais esteja claro o interlocutor. E o que a sociedade civil pede é que haja um só interlocutor. O contrário pode semear confusão", disse Peña. E acrescentou: "Eu tenho a sensação de que há um pouco de confusão sobre a quem se deve telefonar para tratar de determinados temas. Suponho que isso seja natural e que vá decantando. Está claro que no governo do Brasil há toda uma tradição da importância do Itamaraty na condução das relações internacionais e das negociações comerciais, sempre dentro das pautas fixadas pelo presidente da República". Dentro desse raciocínio, Peña aproveitou para dizer "que os argentinos foram aprendendo sobre a grande qualidade dos negociadores brasileiros, entre eles o principal responsável pelas negociações comerciais internacionais do Brasil, o embaixador Clodoaldo Huguene. Ele é um profissional de altíssimo prestígio, muito respeitado em todo o mundo".

Huguene teria sido, segundo a percepção de fora do Itamaraty, a opção de Amorim para ocupar a secretaria-geral, que foi confiada a Samuel Guimarães, crítico feroz da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), por desejo da cúpula do PT. Guimarães foi demitido do cargo de diretor do Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais (IPRI) na gestão de Celso Lafer.

Alejandro Mayoral, outro ex-alto funcionário da administração Menem e atual consultor da União Industrial Argentina (UIA), fez observação semelhante à de Félix Peña: "Para o setor privado, dá no mesmo quem conduz o processo de integração. Mas os empresários querem saber quem é".

Menem e o Mercosul

A menos de um mês das eleições presidenciais argentinas, outro assunto vem à tona: a eventual vitória de Carlos Menem e o que isso implicaria para o Mercosul, uma vez que o candidato, quando presidente, defendeu a dolarização da economia de seu país e uma aproximação maior com Washington, o que gerou desconfiança e sobressalto no Brasil sobre os rumos do bloco e do relacionamento entre os dois países.

"Às vezes existe a impressão - em alguns cafés da manhã me perguntam - de que se ganha tal candidato isso vai implicar maior distanciamento nas percepções sobre os problemas do mundo, da região, sobre as relações com os EUA e entre a Argentina e o Brasil", diz Peña. Diz-se, por exemplo, em círculos brasileiros, que a eleição de Menem prejudicaria o Mercosul e que ele poderá optar por um acordo comercial com os EUA, se houver vontade de Washington. "Se eventualmente Menem chegar à presidência, vai desenvolver uma política exterior equilibrada, de vinculação multipolar da Argentina, com forte acento na relação estratégica com o Brasil e com o Chile", diz o ex-assessor.

Na agenda complexa de segurança global e regional que se seguirá à guerra no Iraque, poderá haver sensibilidades diferentes em relação ao problema da Colômbia, prevê Félix Peña. "Me dá a impressão", diz Peña, "de que se a Colômbia continuar sendo um tema difícil de administrar, as diferenças em sensibilidade entre o Brasil e a Argentina poderão eventualmente gerar a sensação de percepções diferentes ou de ver de maneira distinta o fenômeno da Colômbia. Essa questão, aliada às seqüelas do conflito bélico, que são imprevisíveis neste momento, constituirão parte da agenda internacional que os sócios do bloco terão de enfrentar. Isso tudo vai requerer um enorme esforço de tratar mais de perto a lógica interna dos processos políticos e econômicos de cada um de nossos países", diz Peña.

(Gazeta Mercantil/Página A17)(Maria Helena Tachinardi)

A guerra pode adiar a Alca para o ano 2007.

Buenos Aires, 3 de Abril de 2003 - Junto com a segurança, a questão do comércio está entre as que mais preocupam os países. Até que ponto a guerra no Iraque e o "pós-Saddam" vão afetar a Rodada de Doha, da Organização Mundial do Comércio (OMC)? Como ficará o calendário da Área de Livre Comércio das Américas (Alca)? Em círculos brasileiros em Washington já se fala em conclusão da Alca apenas em 2007, porque as negociações na OMC deverão atrasar, em razão da guerra. É a OMC que balizará os termos de negociação da zona comercial hemisférica, especialmente em agricultura, assunto sob impasse. Além disso, o Brasil, um dos principais atores da Alca, não fez suas ofertas em compras governamentais, serviços e investimentos.

A-17(Gazeta Mercantil/Página A1)(Maria Helena Tachinardi)

A guerra pode adiar a Alca para o ano 2007

Buenos Aires, 3 de Abril de 2003 - Na avaliação do brasileiro Alfredo Valladão, que dirige um curso sobre o Mercosul na Escola de Ciências Políticas, em Paris, "do ponto de vista do comércio, tudo vai depender de como a guerra terminar. Se for rapidamente, é possível que os EUA queiram mostrar que não são tão unilateralistas assim. Eles podem tentar uma abertura no quadro da OMC". Valladão acredita na "possibilidade de um novo impulso na OMC depois da guerra. Isso será necessário", argumenta, "porque a maioria dos países precisa disso, de acabar com as incertezas que estão impedindo os investimentos".

Com relação à nova arquitetura internacional, Valladão, que participou, ontem, em Buenos Aires, de um seminário sobre a visão brasileira das negociações na Alca e entre o Mercosul e a União Européia, prevê que irá demorar a recuperação do Conselho de Segurança (CS) da ONU. "O tipo de CS que tivemos até hoje terá de ser revisto. O poder de veto torna-se obsoleto na situação internacional. A questão é de que maneira recuperar a ONU". Segundo o especialista, "por enquanto, em Washington, há a idéia de que a ONU continuaria servindo ao trabalho humanitário e de desenvolvimento. Mas a segurança ficaria a cargo de coalizões ad-hoc. É o que diz o velho ditado da administração Bush: é a missão que faz a coalizão, não é a coalizão que faz a missão".

Essa é a tendência por parte dos EUA. Os demais países tendem a dizer não a essa visão e querem rever a questão da segurança no quadro da ONU, para salvar o multilateralismo. "Aí entra uma pergunta dos americanos que é certa, embora a resposta possa não ser correta: hoje em dia, a possibilidade de atores não-governamentais, terroristas, fazerem atos com armas de destruição em massa é uma possibilidade. O que se faz com isso? Ou há uma resposta multilateral ou então um país, como os EUA, que está se achando em guerra, vai ter respostas unilaterais. A questão de como responder a essa ameaça é fundamental para definir qual será o papel da ONU nos próximos anos e o papel do multilateralismo."

(Gazeta Mercantil/Página A17)(Maria Helena Tachinardi)