Os custos da não-Alca

Os países não vão ficar parados, esperando os movimentos do Brasil

MARIA HELENA TACHINARDI e MARCOS JANK

Está evidente nas negociações da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) o *trade-off* entre questões ligadas ao acesso a mercados e a regras (para investimentos, serviços, compras governamentais e propriedade intelectual). É esse *trade-off* que definirá a ambição e o tamanho final da área de livre comércio hemisférica.

Caberá ao Mercosul e ao G-14 (grupo liderado pelos EUA e integrado por México, Canadá, Chile, América Central e países andinos, menos Bolívia e Venezuela), coalizão que se formou em Puebla, para definir se a Alca terá o formato de um "girassol", com um núcleo comum pesado e algumas "pétalas" no formato de acordos bilaterais ou plurilaterais[1], ou se será apenas uma margarida, com um núcleo comum pequeno e pétalas maiores.

Ainda há espaço para os dois países co-presidentes da Alca, Brasil e EUA, fazerem tentativas de aproximação para chegar a um denominador comum. O Brasil pode se mover na agenda defensiva (serviços e investimentos), de forma a obter avanços em produtos sensíveis (agrícolas, têxteis, calçados etc.). Em contrapartida, os EUA, diante de um movimento nessa direção, poderiam avançar em termos de abertura agrícola, já que todos os produtos de interesse do Brasil foram incluídos na oferta tarifária norte-americana na categoria "D", ou seja, de desgravação em prazo superior a 10 anos.

As propostas do G-14 nessa área são bastante duras para o Mercosul: a coalizão liderada pelos EUA defende salvaguardas especiais para determinados produtos em situações específicas, como em casos de desvalorização cambial ou quedas bruscas de preços. A proposta do G-14 não menciona disciplinas para os subsídios domésticos e nada diz sobre apoio interno. O grupo não está disposto a ceder em acesso a mercados, se não forem feitos avanços significativos em regras.

Se o impasse continuar na próxima reunião do CNC em Puebla, na primeira semana de março, os países poderão se desinteressar pela Alca e partir para acordos bilaterais ou plurilaterais de comércio. O G-14 talvez assine um único acordo plurilateral entre seus membros em cada tema da negociação: acesso a mercados, agricultura, serviços, investimento, compras governamentais, propriedade intelectual, políticas de concorrência, subsídios e direitos compensatórios, antidumping e solução de controvérsias.

O Brasil precisa avaliar com seriedade e espírito crítico não apenas se deseja ou não consolidar a ALCA, mas também o eventual custo da não-Alca, que poderá gerar importantes desvios de comércio, investimentos e empregos. Um dos maiores riscos é a perda das preferências comerciais que o País adquiriu na América Latina, em sucessivos acordos da ALADI.

O fato mais relevante é que os países não vão ficar parados, esperando o movimento do Brasil. A roda dos acordos bilaterais vai continuar se movendo em alta velocidade nas Américas e no mundo. Hoje, existem mais de 300 acordos comerciais notificados na Organização Mundial do Comércio (OMC) e outros 100 em gestação.

Uma Alca equilibrada seria a solução ideal para evitar as distorções de um emaranhado de blocos paralelos no hemisfério. O Mercosul tem se recusado a fazer concessões na área de serviços, investimentos, propriedade intelectual e compras governamentais, mas tudo indica que é possível realizar um movimento nessa direção, sem perder a flexibilidade de promover certas políticas desenvolvimentistas. É fundamental entender que não há muito como escapar da negociação de regras, seja na Alca ou em qualquer outra frente negociadora.

De acordo com levantamento do ICONE, há pelo menos 15 acordos sub-regionais nas Américas, que contêm dispositivos sobre a liberalização de serviços. A maioria segue o formato que os EUA querem impor na Alca. Apesar de o Brasil ser defensivo nessa área, tem potencial competitivo em vários segmentos, como serviços de engenharia, produção de softwares, distribuição e produtos áudios-visuais e de mídia.

A China e a Índia, países aos quais o Brasil tem dado prioridade a partir da política de fortalecimento das relações Sul-Sul, são exemplares em matéria de acordos sobre regras de investimentos. A China assinou 107 e já implantou 73. A Índia assinou 46 e implantou 13. A Argentina, maior sócio do Brasil no Mercosul, firmou 54 e colocou em vigor 43. Há cerca de 2.200 acordos bilaterais de investimentos no mundo. Na Alca, 15 países já têm acordos de promoção e proteção recíproca de investimento com os EUA, seguindo o modelo Nafta.

A pergunta que se coloca é: qual a real importância da Alca para os interesses comerciais brasileiros? Depois da OMC, que sem sombra de dúvida seria o melhor e mais amplo fórum de negociação comercial para o Brasil, deveríamos considerar como segunda opção acordos abrangentes e equilibrados com grandes países do Norte e do Sul. A Alca, o acordo Mercosul-União Européia, ou eventuais acordos abrangentes com países como China, Índia, México e Rússia, deveriam ser nossas grandes metas. ■

MARIA HELENA TACHINARDI *é jornalista e diretora de comunicação do Icone.*
MARCOS JANK *é presidente do Icone.*

ONDE SABER MAIS: www.iconebrasil.org.br