

O Brasil e os gigantes



IMAGEM: KIPPER

Fazendo eco à onda recente de euforia nos mercados internacionais, o Brasil vem firmando importantes conquistas, sobretudo em termos de crescimento de exportações. No entanto, o cenário a médio e longo prazos não apresenta perspectivas muito otimistas. O diagnóstico é do presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da FIESP e ex-embaixador do Brasil em Londres e Washington, Rubens Barbosa, que fala ainda nesta entrevista sobre as relações do país com os grandes blocos comerciais.

por **Lenita Outsuka**, JORNALISTA

Como o senhor avalia a situação do comércio internacional hoje no Brasil?

Rubens Barbosa: Muito bem até aqui. Houve grande aumento das exportações brasileiras, mas como uma espécie de reação, acompanhando o crescimento da economia inter-

nacional e o aumento no preço das *commodities*. Acho que o que acontece no comércio exterior brasileiro é uma reação dos empresários a esse ambiente muito favorável no cenário internacional. Agora, há elementos inquietantes. Primeiro, a incerteza do quadro internacional. Podem-se

observar sinais da desaceleração da economia dos países desenvolvidos e há oscilação dos preços das *commodities*. Isso só não é mais grave porque a economia chinesa está crescendo a mais de 10% ao ano e mantendo a média alta do crescimento internacional, além de haver uma demanda

muito grande para produtos primários. Naturalmente, isso mantém os preços altos.

Mas nem tudo vai bem...

RB: Acho que o comércio exterior brasileiro tem algumas características que a médio e longo prazos são inquietantes e deveriam ser corrigidas. Eu as chamo de os quatro campos de concentração. Um, é a concentração de mercados. Se somarmos a América Latina, que é o nosso entorno geográfico, mais Estados Unidos e Europa Ocidental, teremos mais de 70% do comércio exterior brasileiro. O segundo campo de concentração é o número de empresas. Um pequeno número de empresas representa uma grande fatia das exportações brasileiras. O terceiro campo é o pequeno número de produtos exportados – ultimamente isso tem sido ampliado, mas os volumes ainda são pequenos. No fim das contas, é o *agribusiness*, mais dois ou três produtos industriais, que representam a grande fatia das exportações brasileiras. E o quarto campo de concentração é representado pela porcentagem muito grande de empresas multinacionais que praticamente dominam o setor exportador brasileiro.

Quais seriam as soluções?

O senhor vê alguma perspectiva?

RB: Algumas coisas não dependem de nós. O crescimento do mercado internacional, por exemplo, está fora de nossa influência. O Brasil tem apenas 1% do comércio internacional. O preço das *commodities* também está fora

de nosso controle. Quanto às concentrações dos mercados, estas podem ser reduzidas, no médio prazo, mediante acordos de comércio que possamos vir a fazer, mas em áreas realmente capazes de influir em uma desconcentração de mercado. Hoje, os acordos que o Mercosul está fazendo são com países que não têm muita relevância para o Brasil; é preciso desenvolver acordos que representem mercados dinâmicos para podermos efetivamente ampliar nossas exportações.

Mas esses acordos não podem resultar em aumento das exportações?

RB: Essas negociações Sul-Sul podem ampliar o valor das exportações significativamente, se consideradas individualmente. Se observarmos a proporção dessas regiões – Oriente Médio, África, Leste Europeu, que são mercados não tradicionais –, veremos, pelas estatísticas, que elas ficam sempre iguais. O Oriente Médio, por exemplo, desde 2002, representa cerca de 3,8% do comércio exterior brasileiro. Então, todo o esforço que foi feito não aumentou em praticamente nada nosso comércio. Todos esses itens, concentração dos mercados, concentração de itens, são fatores que temos de levar em consideração. A questão da concentração de empresas multinacionais é condição de mercado. Quatro ou cinco empresas multinacionais têm um controle muito grande da exportação de produtos primários, sobretudo agrícolas, e isso é difícil de mudar. É preciso ampliar a participação dos produtos industriais com maior valor agregado. Com isso,

as empresas brasileiras conseguirão ter uma fatia maior de mercado.

E o Mercosul? O bloco está cumprindo o que foi proposto?

RB: O Mercosul está passando por um período muito difícil na área institucional. Na área comercial, vai muito bem. As pessoas criticam o Mercosul em geral sem atentar para o fato de que, no âmbito das importações, exportações, comércio exterior, o bloco está indo muito bem. No ano passado, atingiu nível recorde. E este ano também vai bater recorde no volume de comércio entre os quatro países. Isso mostra que há uma perspectiva boa de crescimento do comércio. A região está crescendo; o Brasil está crescendo menos, mas cresce. Agora, o problema do Mercosul são os aspectos institucionais. As instituições não funcionam bem, o tratado é desrespeitado, crescem os conflitos entre os países membros – é o caso da papeleira entre Argentina e Uruguai –, os referendos comerciais são vetados. Recentemente, a Argentina rejeitou uma proposta do Brasil para eliminar restrições aos produtos brasileiros. Na realidade, o que acontece é um desvio de comércio. A Argentina bloqueia as exportações de produtos brasileiros e esses produtos são substituídos não pela indústria argentina, mas pela China, Coréia, Chile, México. Isso é contra o espírito e a letra do Tratado de Assunção.

E agora, há a entrada da Venezuela...

RB: Além desses fatores internos, da insatisfação dos países menores – Paraguai e Uruguai, que não vêm o

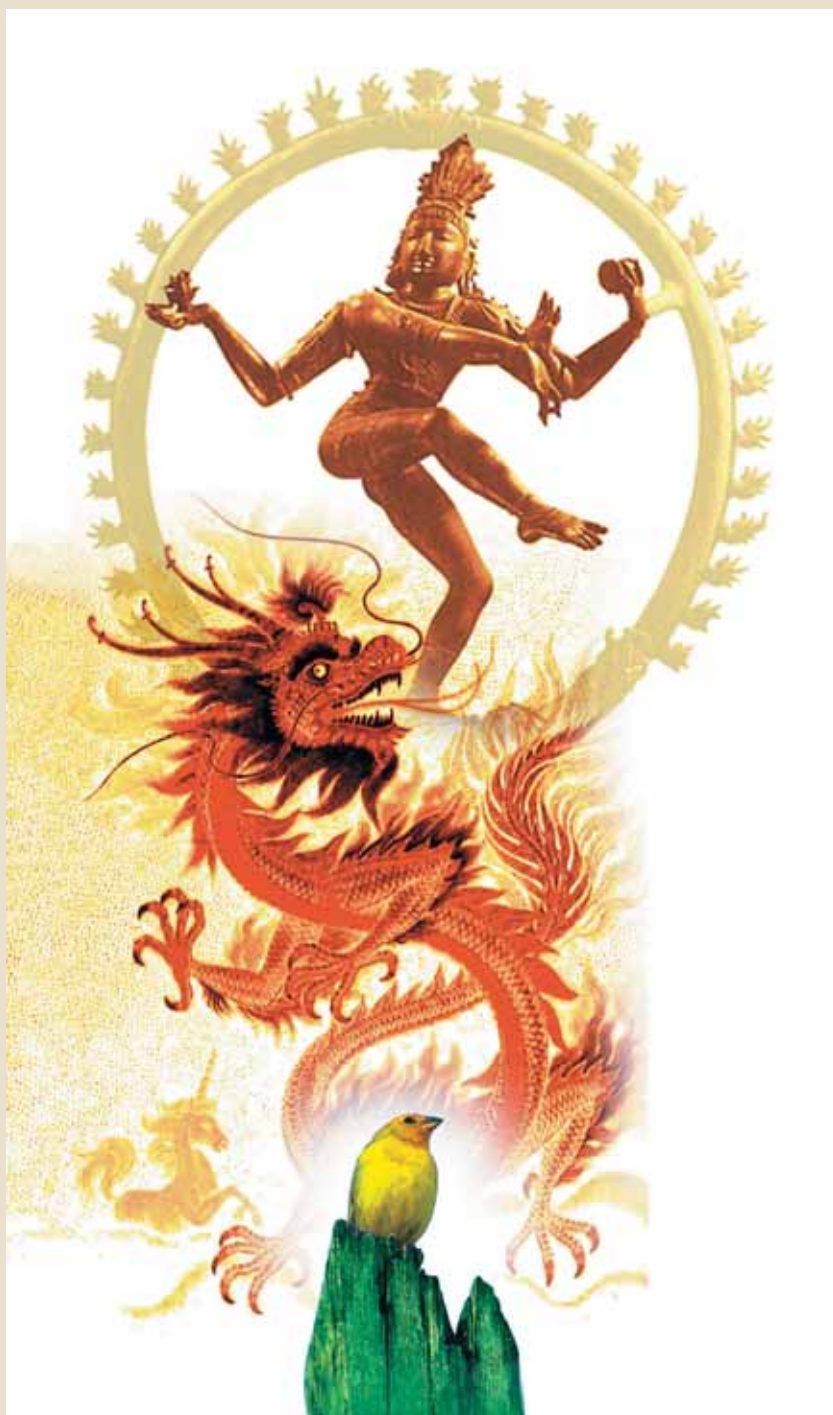
Mercosul como positivo para o crescimento deles –, há uma decisão política tomada de expandir o número de sócios do Mercosul. A entrada da Venezuela

coincide com um período em que há dificuldade para se acelerar o processo decisório. Medidas tomadas pelo Mercosul não são internalizadas – os

acordos que o Mercosul negocia não são relevantes para os quatro países. Há uma politização, portanto, do bloco. Os países não demonstram uma vontade política de avançar nas negociações. E é preciso lembrar que o Mercosul representa aquilo que os países membros querem que o Mercosul represente: ou seja, ele não tem identidade independente dos países. É resultado das ações dos quatro países – e agora tem um quinto país, que é a Venezuela. Não vejo disposição política, por uma série de razões de cada país, para avançar no processo de integração comercial no âmbito do Mercosul. Há uma paralisia, o Brasil está perdendo gradualmente a liderança dentro do processo. O Brasil tem de conduzir o processo. Mesmo que não consiga tudo o que queira, tem de apresentar propostas, tem de brigar por essas propostas – e uma proposta feita no final de 2004, por exemplo, importante para revitalizar o Mercosul, caiu no vazio e nem mesmo o Brasil hoje, em 2006, procura implementar essas medidas. Não há cobrança.

O Mercosul, então, está parado?

RB: O Mercosul está parado institucionalmente. Comercialmente está avançando, mas poderia avançar muito mais se houvesse entendimento, se não houvesse essas restrições internas, se negociássemos acordos comerciais mais importantes. Com a União Européia, por exemplo, está praticamente paralisado. Antes da Rodada Doha não vai acontecer nada. Perdemos vários anos em discussões para avançar porque a prioridade do



governo brasileiro nas negociações comerciais foi a Rodada Doha. Acho que a decisão foi equivocada, porque a Rodada Doha está praticamente paralisada e dificilmente vai sair dela um resultado satisfatório para o Brasil. O Brasil perdeu oportunidades de abertura de mercados na Rodada Doha e perdeu oportunidades de aumentar o comércio através de acordos na Alca, na União Européia e em outros acordos bilaterais que poderiam ter sido fechados. O que vemos nas negociações comerciais, hoje, é um resultado neutro. As negociações comerciais não prejudicaram, mas também não melhoraram o acesso dos produtos brasileiros no mercado internacional, pois, se formos examinar o crescimento do comércio exterior brasileiro, muito pouco ou quase nada é resultado de acordos comerciais.

A Alca também está parada?

RB: A Alca está parada agora também pelo próprio desinteresse norte-americano. O problema é que o Brasil não conseguiria seguir os princípios da Alca. Aceitar o que México, Chile e Colômbia aceitaram implicaria reformas constitucionais e uma negociação muito forte com as indústrias, algo que com certeza não aconteceria. O atual governo não aceitaria esse tipo de disposição. Então, do ponto de vista do governo brasileiro, a negociação está parada. E até há disposição do governo norte-americano, que está fazendo acordos bilaterais com quem queira negociar com eles. Eles também não têm interesse em negociar conosco, pois nossos produtos mais

Hoje, os acordos que o Mercosul faz são com países que não têm muita relevância para o Brasil; é preciso ter acordos que representem mercados dinâmicos para podermos efetivamente ampliar nossas exportações.

competitivos estão na área agrícola, restringida no mercado norte-americano e sem condições de abertura para esses produtos, como o aço, soja, calçados, têxteis e camarão – ou seja, todos produtos restringidos. O Congresso norte-americano, hoje, não aprovaria nenhum acordo que significasse abertura do mercado para esses produtos que são do nosso interesse e muito competitivos.

E na União Européia?

RB: Na União Européia não há regras de comércio. As ofertas da União Européia ao Brasil e as ofertas brasileiras apresentadas aos europeus são consideradas insuficientes pelos dois lados. Se houver melhoria nessas ofertas de produtos, acho até que pode haver avanço na negociação. Acho inclusive que no ano que vem essa negociação vai avançar. Neste ano, devido às negociações de Doha, acho difícil qualquer avanço expressivo.

O resultado das eleições presidenciais no Brasil pode influenciar em alguma coisa?

RB: Acho que vai, sim. Se o Alckmin ganhar, acho que algumas ênfases no comércio exterior devem mudar, pelo menos pelas declarações dele.

O destaque dado a alguns países vai continuar, pois isso envolve esforço de todos, mas não vai ser como é hoje. A estratégia, hoje, deveria orientar-se por uma concentração nos mercados mais dinâmicos, maiores e nos que absorvem maior quantidade de produtos de alto valor agregado. E esses mercados são os mercados dos países desenvolvidos, Estados Unidos, União Européia. Nos outros mercados, por exemplo China, África, Oriente Médio, devemos continuar o trabalho de promoção comercial, mas eles não terão mais a prioridade que têm nesse governo. Devemos fazer um esforço grande no sentido de aumentar as exportações e o comércio em geral nas três áreas que são as principais e as que mais absorvem nossos produtos, que são a América Latina, os Estados Unidos e a Europa. Para a América Latina, 80% dos produtos exportados são de marcas; para os Estados Unidos, mais de 65% são de valor agregado; para a Europa, 60% dos produtos que vão para lá são produtos primários – minerais, minérios, agrícolas. As estratégias terão de ser diferentes. Na Europa, o esforço deverá ser o de exportar produtos industrializados. E, nos Estados Unidos, o de tentar reduzir o protecionismo para permitir um aumento das importações de produtos não industriais.

O Brasil cometeu um equívoco ao conceder à China o *status* de economia de mercado. Não deveríamos ter feito isso; nenhum país desenvolvido fez isso. E as contrapartidas que a China ofereceu em troca ainda não foram cumpridas.

E como fica a relação do Brasil com a China?

RB: Acho que em relação à China devemos desenvolver uma estratégia clara, que não existe hoje. Na China, temos uma oportunidade e um grande desafio. A oportunidade: a China ainda vai, por muitos anos, depender da importação de energia e produtos primários, produtos agrícolas. E o Brasil está muito bem posicionado para aumentar significativamente as exportações. Aqui, o Brasil teria de definir uma série de ações pró-ativas. O que acontece hoje é que a China vem aqui comprar. Precisamos conversar com as empresas da China e propor uma cooperação entre empresas, uma *joint-venture* entre empresas brasileiras e chinesas para fornecer o que a China quer comprar, mas com o Brasil também influenciando nisso, fazendo propostas concretas para eles. No entanto, o grande desafio vem do lado das importações. O Brasil cometeu um equívoco ao conceder à China o *status* de economia de mercado. Não deveríamos ter feito isso; nenhum país desenvolvido fez isso. E as contrapartidas que a China ofereceu ainda não foram cumpridas. Temos de ter, com a China, uma

posição muito firme em defesa dos industriais brasileiros.

E como se pode solucionar isso?

RB: A China envia produtos para cá de uma forma muito agressiva, como faz em todo mundo, e está no direito dela de fazer isso, mas traz também produtos de contrabando. Assim, temos de defender os interesses da indústria brasileira, tentando coibir esses produtos ilegais que vêm através da exportação de produtos chineses. É preciso melhorar certos setores brasileiros e fomentar a competitividade dos produtos brasileiros para fazer frente à competição que enfrentam com os produtos chineses. E não só em relação ao setor têxtil, de calçados, mas sobretudo no de máquinas e equipamentos, que estão sendo importados em grande quantidade e que fazem com que haja substituição dos equipamentos pelas importações chinesas, contra o produto brasileiro. É um desafio que está aí para ser enfrentado, porque a China veio para ficar. Temos de enfrentar isso de maneira objetiva, sem politização, sem esperar nada de graça, porque a China não vai dar nada de graça. O Brasil tem de lutar tanto para criar sua participação no

mercado chinês quanto para defender seus interesses aqui dentro.

Nossas empresas têm condições de sair e buscar mercado lá fora?

RB: As grandes empresas, sim. Já as pequenas e médias, não. Então, temos de fazer como fazem os Estados Unidos e outros países desenvolvidos, Inglaterra, França, que têm organismos que preparam estudos para essas empresas. Isso tudo é pago, um preço simbólico, mas é pago. Aqui no Brasil deveríamos fazer a mesma coisa. Ter uma agência como Apex para fazer esses estudos e cobrar das empresas, pois, se elas pagam, vão ter interesse em usar o trabalho. Alguma coisa já está sendo feita pela Apex, que cobre uma série de áreas. Mas as prioridades da Apex seguem as prioridades políticas do governo. Os recursos são escassos e temos de concentrar esses recursos em áreas prioritárias. Isso o governo, através da Camex, deveria definir. Isso não é decisão de ministério, é uma decisão de governo que deve ser tomada pela Camex. Em meu modo de ver, a prioridade comercial refere-se a uma outra coisa, e isso não está sendo feito por aqui. As prioridades são definidas politicamente, e não, como acredito que deveria ser, do ponto de vista comercial.

Lenita Outsuka
 Jornalista
 E-mail: outsuka@terra.com.br