

O Brasil e o duro jogo do comércio internacional

*Teresinha da Silva Bello**

No mundo ideal, as relações comerciais entre os países acontecem sem obstáculos, sem impostos, com pleno acesso às informações e com grande disponibilidade de bens e serviços. Ainda nesse mundo, a abertura comercial apresenta-se como fator capaz de levar os países menos desenvolvidos ao crescimento econômico.

No mundo real, o quadro é bem diferente. As mais diversas barreiras são criadas, visando inibir a entrada de produtos estrangeiros concorrentes. Empresários, trabalhadores e governos tentam impor limites à concorrência externa através de ativos controles sobre os fluxos de bens e serviços. Barreiras comerciais impostas pelas nações mais desenvolvidas àquelas em desenvolvimento funcionam como freio aos avanços econômicos destas últimas. Países com maior poder de barganha no mercado internacional impõem-se sobre aqueles mais enfraquecidos, retirando-lhes a oportunidade de, através do que vem sendo chamado de **comércio justo**, avançarem alguns passos rumo à diminuição da pobreza. Práticas de *dumping* e de subsídios, por exemplo, fazem parte de um rol de desigualdades comerciais que muitos países subdesenvolvidos enfrentam em relação às grandes potências mundiais.

Na Rodada Uruguai, concluída em 1994, formularam-se as regras de comércio internacional atualmente em vigor na Organização Mundial do Comércio (OMC) sem se estabelecerem diferenciações quanto ao grau de desenvolvimento dos países. Os princípios gerais, que deveriam refletir-se em melhoria nos padrões de relacionamento comercial entre os países, até o momento, atêm-se a normas que beneficiam, em sua maior parte, as nações mais desenvolvidas. Setores sensíveis, como, por exemplo, a agricultura, não tiveram sua regulamentação implementada em sua totalidade, o que tem afetado diretamente a capacidade competitiva dos países menos desenvolvidos, cujos produtos continuam a sofrer barreiras que já deveriam ter sido excluídas.

A história do protecionismo acompanha a do comércio internacional. Nas diferentes etapas da história da humanidade, é possível encontrarem-se sinais

* Economista da FEE.

A autora agradece aos colegas Álvaro Antônio L. Garcia e Sânia U. Terechkin pelas sugestões apresentadas. Os erros remanescentes são de responsabilidade da autora.

de protecionismo comercial. Cada povo defendeu como pôde os mercados para seus produtos, muitas vezes com o uso da força. Se antes as disputas se davam nos campos de batalha, agora ocorrem nos salões dos organismos internacionais. As armas foram substituídas pela diplomacia, mas a velha briga pelo controle de mercados continua tão febril como antes, apenas através de outros meios. Espadas e canhões foram substituídos pelo arsenal protecionista, do qual os três grupos mais comuns são as barreiras tarifárias, as não-tarifárias e as técnicas.

As **barreiras tarifárias** compreendem as tarifas de importação, além de outras taxas e valorações aduaneiras. São as mais usadas pelas nações menos desenvolvidas por não apresentarem os graus de sofisticação das outras duas. As **barreiras não-tarifárias** apresentam-se sob várias formas, tais como restrições quantitativas (cotas), licenciamento de importação, procedimentos alfandegários (através de inúmeras exigências burocráticas para liberação dos produtos), medidas "antidumping" (contra a venda de mercadorias abaixo dos preços praticados no mercado doméstico) e medidas compensatórias (visando compensar o país prejudicado). E as **barreiras técnicas** são normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal. Tanto as barreiras não-tarifárias quanto as técnicas são usadas preponderantemente pelo mundo desenvolvido, já que sua adoção pressupõe um grau mais elevado de protecionismo, isto é, um protecionismo mais sofisticado e mais difícil de ser comprovado, muitas vezes disfarçado em medidas visando ao bem-estar dos consumidores.

O presente texto pretende analisar algumas das dificuldades encontradas pelo Brasil em seu processo de inserção externa, diante do acirramento do protecionismo, da abertura comercial e da regionalização. Na sua primeira parte são feitas algumas considerações sobre a abertura comercial. A seguir, são vistas algumas das dificuldades encontradas para o fechamento de acordos de integração. Na terceira parte, analisa-se o protecionismo agrícola e, na última, são feitas algumas sugestões de estratégias de ação para o Brasil, visando transpor, com sucesso, as barreiras tarifárias e não-tarifárias encontradas.

1 - Abertura comercial e protecionismo

Na década de 90, o Brasil promoveu a abertura de sua economia ao Exterior. Além da abertura comercial para bens e serviços (abrangendo redução nas alíquotas de importação dos primeiros), deflagrou-se um processo de privatizações das empresas estatais que, através da desregulamentação, permitiu o acesso de capitais estrangeiros aos mercados financeiro, de telecomunicações e de energia, em consonância com o preconizado no receituário do Consenso de Washington.

Tabela 1

Aliquotas médias das importações brasileiras — 1996/02

ANOS	CALCULADA SEM ACORDO	CALCULADA COM ACORDO	REAL
1996	13,60	...	7,05
1997	13,80	...	7,04
1998	16,74	...	9,30
1999	10,65	...	7,99
2000	12,68	10,04	7,21
2001	10,81	8,68	6,22
Jan.-jun./02	9,74	7,83	5,31

FONTE: Receita Federal.

NOTA: O nível efetivo de proteção à indústria nacional, por destinação econômica, é medido pela alíquota média calculada e pela alíquota média real. A alíquota média calculada é o imposto calculado (resultado da aplicação da alíquota nominal da Tarifa Externa Comum (TEC) a cada mercadoria efetivamente importada) dividido pelo valor tributável (base de cálculo do Imposto de Importação). A alíquota média real é o imposto efetivamente pago dividido pelo valor tributável. Pelas razões expostas, a tabela apresenta a alíquota média calculada com e sem os efeitos dos acordos internacionais, isto é, considerando como alíquota nominal: (a) a TEC (sem acordos); e (b) as alíquotas estabelecidas pela OMC, ALADI e Mercosul (com acordos).

Desde 1999, os níveis tarifários médios das importações brasileiras mantêm-se em queda constante, depois de terem registrado uma alta em 1998, conforme pode ser visto na Tabela 1.

Uma análise da Tabela 1 permite verificar que o Brasil apresentou uma alíquota média de importação de 9,74% de janeiro a junho de 2002, percentual que cai para 5,31% quando se considera a tarifa média real, registrando um nível tarifário semelhante aos do Primeiro Mundo. Entretanto, nos países desenvolvidos, as barreiras não-tarifárias vêm substituindo as tarifárias e, no caso brasileiro, essa substituição ainda não ocorreu, pois o País, embora tenha reduzido suas alíquotas de importação ao longo dos últimos 10 anos, pouco incrementou suas restrições não-tarifárias às importações, estando assim longe de ostentar uma atitude protecionista.

Uma análise da Tabela 2 do Anexo mostra que a maior tarifa nominal de janeiro a junho de 2002 incidiu sobre automóveis de passageiros (33,60%), mas, devido aos acordos feitos pelo País na OMC, na ALADI e no Mercosul, reduziu-se para 14,43%. Ou seja, menos da metade da tarifa calculada sem acordo. Em relação às tarifas reais, ou seja, aquelas efetivamente pagas, a maior delas paga pelo Brasil no primeiro semestre de 2002 foi para bens de consumo semiduráveis não especificados em outra categoria (14,81%), seguida de automóveis para passageiros (13,71%). O item bens de consumo duráveis

(9,82%) foi o terceiro colocado no *ranking* das maiores tarifas reais de importação no período, indicando um nível um pouco maior de proteção para a produção doméstica.

De outro lado, as alíquotas reais mais baixas foram as de combustíveis e de lubrificantes básicos e elaborados (0,00% e 0,20% respectivamente); alimentos básicos (0,76%) e outros bens não especificados em outras categorias (0,45%), o que, teoricamente, poderia levar a uma redução nos custos de produção (com efeitos positivos sobre a competitividade das empresas estabelecidas no País) e no custo dos alimentos.

Relacionando-se o imposto de importação efetivamente pago com o calculado, tem-se uma renúncia fiscal média de 32,17% para o primeiro semestre de 2002, conforme pode ser constatado na Tabela 2.

Tabela 2

Renúncia fiscal do Imposto de Importação no Brasil — 1996/02

ANOS	IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO		RENÚNCIA FISCAL	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
1996	7 750 288	4 015 626	3 734 662	48,19
1997	7 065 146	4 904 521	2 160 625	30,58
1998	11 144 591	6 190 069	4 954 522	44,46
1999	9 848 141	7 384 655	2 463 486	25,01
2000	10 729 310	7 702 699	3 026 611	28,21
2001	11 743 604	8 417 715	3 325 889	28,32
Jan.-jun./02	4 445 442	3 015 324	1 430 118	32,17

FONTE: Receita Federal.

NOTA: A renúncia fiscal do Imposto de Importação é medida pela diferença entre o imposto calculado e o efetivamente pago. Os regimes da OMC (antigo GATT), ALADI e Mercosul são instrumentos de política comercial e objeto de acordos internacionais, sendo, portanto, os direitos aduaneiros ali estabelecidos em caráter geral e permanente. Por isso, esses regimes não se caracterizam propriamente como benefício fiscal, mas, sim, como uma preferência comercial. A tabela mostra a renúncia fiscal sem considerar esses regimes como benefício.

Desagregando-se por categoria econômica, conforme a Tabela 4 do Anexo, observa-se que as maiores renúncias fiscais nas importações foram para peças e acessórios de equipamentos de transporte (48,73%) e para peças e acessórios de bens de capital (47,57%). Juntos, esses dois itens respondem por 50% da renúncia total. Os menores percentuais de renúncia fiscal foram para os itens automóveis de passageiros (4,99%) e para equipamento de transporte (5,10%). Os baixos percentuais de renúncia fiscal para esses itens podem ser explicados pelo fato de os benefícios concedidos pelos acordos na OMC, na ALADI e no Mercosul não serem considerados renúncia fiscal, conforme nota explicativa na Tabela 2. Como grande parte dos automóveis importados são provenientes da Argentina, os mesmos estão fora do que se considera renúncia fiscal.

O País realizou a abertura comercial nos anos 90, via redução tarifária, sem exigir maiores compensações de seus parceiros e com as autoridades econômicas acreditando que a abertura levaria à modernização tecnológica. A política industrial adotada foi a da combinação de abertura comercial com privatizações, e muitos setores de sua indústria ficaram expostos à forte concorrência dos produtos importados.

Entretanto o crescimento econômico e mesmo a integração em mercados mundiais independem da liberalização comercial, conforme atestam os exemplos de vários países, tais como China, Índia, Coreia do Sul, Taiwan e Vietnã. No caso da China e da Índia, considerados dois milagres de crescimento econômico nos últimos 20 anos — mesmo partindo de patamares relativamente baixos —, a abertura para o Exterior ocorreu uma década depois do início da aceleração no crescimento e, ainda hoje, suas restrições comerciais estão entre as mais altas do mundo. No dizer de Belluzzo:

“A China vem combinando com sucesso, a atração do investimento direto estrangeiro em parceria com as empresas locais, privadas e públicas, a absorção de tecnologia e a fixação de metas de exportação e de geração de saldos positivos na balança comercial.

(...) Eles vêm utilizando a seu favor a concorrência entre os sistemas empresariais dos EUA, do Japão, da Coreia, de Taiwan e dos países europeus para impor as condições de entrada e de operação dos capitais estrangeiros.

“O exemplo chinês mostra que os padrões atuais da concorrência fundam-se num tipo de organização capitalista e de participação no comércio mundial que não é gerada espontaneamente pela operação natural dos mercados, mas supõe uma delicada sinergia entre Estado e setor privado” (Belluzzo, 2001).

Desse modo, a integração econômica da China em mercados globais pode ser vista não como uma consequência da liberalização comercial ou de sua

adesão à OMC, já que seu ingresso nesta organização só ocorreu em novembro de 2001, mas como um fruto de estratégias de crescimento bem-sucedidas.

Embora tenha negociado um teto tarifário maior na OMC, com as tarifas consolidadas em 35%, a média das tarifas que vêm sendo aplicadas pelo Brasil se situam em 14%, de acordo com o Ministério das Relações Exteriores e é sobre este percentual que o País pretende começar as negociações para a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), alegando que assim determina a legislação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e que todos os acordos regionais notificados no GATT se utilizaram de tarifas aplicadas. Desse modo, o País já iniciará as reduções partindo de tetos mais baixos, limitando suas margens de manobra. Em contraposição, os negociadores brasileiros têm alegado que "(...) mais importante do que as tarifas são os prazos concedidos aos diversos setores para se chegar à tarifa zero na formação do bloco comercial" (Tarifa..., 2002).

Paralelamente, o Brasil vem sendo pressionado a abrir seu setor de serviços à entrada de capitais externos. Os pedidos foram feitos na OMC e fazem parte das negociações sobre serviços, destacando-se o interesse das principais economias pelo mercado financeiro nacional. Uma de suas exigências é a mudança na legislação brasileira, pela qual um banco apenas pode entrar no mercado doméstico por meio da aquisição de um banco nacional. Pretendem que essa exigência seja revista e que seja abolido o limite de agências de um banco estrangeiro no País, já que, pelas regras atuais, os bancos teriam de manter o mesmo número de agências das instituições que haviam adquirido, o que limitaria sua expansão (Brasil., 2002a).

Outro setor que os países desenvolvidos têm interesse que seja aberto ao capital estrangeiro no Brasil é o de seguros. Pedem que as regras para a entrada de seguradoras estrangeiras sejam flexibilizadas e que os serviços possam ser prestados no mercado brasileiro.

No setor de energia, as solicitações são de acesso à exploração e distribuição de petróleo e gás natural e de geração de energia no setor elétrico. Pretendem também a abertura dos serviços de saneamento (água e esgoto) e de transporte.

Por sua vez, "(...) a Casa Branca quer que o Brasil retire uma norma da Constituição que prevê que o Executivo teria o poder de vetar investimentos estrangeiros na área de telecomunicações" (Brasil., 2002a). Pede também que universidades norte-americanas possam se instalar no País.

Embora a pressão pela liberalização comercial seja grande, é nos serviços que se concentra o maior interesse dos países desenvolvidos, já que esse setor apresenta perspectivas de expansão bem maiores do que o de bens. Desde o início dos anos 90, a palavra de ordem aos países periféricos tem sido a de liberalização a qualquer custo, sob a alegação de que tal prática daria às empresas locais condições para enfrentar a concorrência. Mas sob muitos aspectos, a

abertura no comércio de bens e serviços aumentou a vulnerabilidade externa dos países periféricos. Tal foi o caso do setor financeiro, que, ao facilitar o acesso aos capitais especulativos, tornou bem mais instável a economia de países como o Brasil e a Argentina, por exemplo.

Mas o Brasil apresenta certas restrições à abertura de alguns desses serviços. Uma delas relaciona-se com os serviços postais, incluído o correio expresso. O País quer manter a prerrogativa desse serviço para evitar que as multinacionais explorem apenas os serviços mais lucrativos. A liberalização total dos serviços de transporte também encontra restrição do lado brasileiro, temendo-se que as empresas estrangeiras quebrem as nacionais.

Em relação às pressões para abertura dos serviços de energia e de saneamento básico, a restrição do Brasil tem se baseado na indefinição dos marcos regulatórios (conjunto de leis) desses serviços, pois os referidos marcos ainda não estão prontos. “E o governo terá de negociar regras internacionais ao mesmo tempo em que define as normas internas. Não está definido, por exemplo, se os serviços de saneamento são de competência do Estado ou de municípios.” (Brasil ..., 2002b).

Por sua vez, o País pretende negociar a abertura de seu mercado de serviços em troca de maior liberalização no comércio de produtos agrícolas e de eliminação de barreiras à venda de *softwares*, automação bancária, serviços de construção civil, postal e de audiovisual (novelas, filmes e produções publicitárias, por exemplo), setores nos quais o País apresenta relativa competitividade (Brasil ..., 2002b).

Nas negociações sobre agricultura, o Brasil espera da OMC redução nas tarifas, nos subsídios e no apoio dado à agricultura pelos países do Primeiro Mundo. Na questão das tarifas, pretende não apenas sua redução — visto que tarifas altas impedem as exportações de produtos agrícolas brasileiros —, mas o fim das escaladas tarifárias (aumento da tarifa de acordo com a elaboração do produto) e das dificuldades para o preenchimento de cotas (quantidades específicas). No que se refere aos subsídios, o Brasil quer não apenas eliminar os subsídios às exportações de produtos agrícolas. Pretende também o estabelecimento de regras para os créditos à exportação — já que os países ricos oferecem linhas para importadores com taxas de juros baixas e prazos longos — e transparência nas ajudas alimentares, as quais podem mascarar objetivos outros, como cativar mercados e eliminar concorrentes. Por último, o País quer a redução da ajuda governamental para a produção agrícola, concedida como garantia de renda ao trabalhador. Isso porque esse auxílio induz o agricultor a continuar produzindo, independentemente das oscilações do mercado, gerando, com isso, um excedente mundial que leva à derrubada nos preços agrícolas internacionais (Brasil ..., 2002b).

Paralelamente às negociações na OMC, são vários os processos de negociação para integração regional nos quais o Brasil está envolvido, em particular

a ALCA. Na verdade, essa tendência à regionalização vem sendo intensificada em todo o mundo, tendo em vista as dificuldades para se regulamentar o comércio no âmbito multilateral. A seguir, far-se-ão algumas considerações sobre os principais processos de integração nos quais o Brasil está envolvido.

2 - Acordos de integração e protecionismo

Os acordos regionais de comércio vêm se transformando na mais importante exceção ao princípio de não-discriminação no comércio de bens e serviços imposto pela OMC aos seus países-membros.¹ Em muitos casos, porém, esses acordos mantêm todo tipo de exceções e, na visão da OMC, sua proliferação pode erodir lentamente o sistema multilateral, não tanto pelo desvio de comércio, mas pelo grande número de grupos com minirregimes comerciais (Moreira, 2001, p. A-4). A seguir, será analisada a participação do Brasil nos acordos da ALCA e da União Européia com o Mercosul.

2.1 - ALCA

No caso da ALCA, o Canadá e, especialmente, os Estados Unidos vêm defendendo marcos regulatórios mais ambiciosos do que os da OMC em áreas específicas de seu interesse, como investimentos, serviços e propriedade intelectual. O capítulo sobre investimentos é um dos mais polêmicos. Enquanto o Mercosul batalha por regras que favoreçam a entrada de recursos, especialmente para o setor produtivo, os Estados Unidos estão mais interessados na criação de mecanismos de proteção e garantia para os investimentos de suas empresas em outros mercados. Entre esses mecanismos, está uma cláusula que permitiria às companhias estrangeiras cobrar indenizações dos governos locais, caso os benefícios oficiais prometidos não fossem concedidos ou que as empresas sofressem prejuízos com a mudança no cenário macroeconômico. Ou seja, eliminariam os riscos do empreendimento. Para o Brasil, interessaria mais que essa celeuma sobre regularização dos investimentos fosse resolvida nas conversas multilaterais junto à OMC, já que uma alternativa multilateral na abordagem do assunto tenderia a definir regras mais genéricas, diluindo, assim, as pressões dos Estados Unidos.

¹ Até março de 2002, os acordos comerciais regionais notificados à OMC já alcançavam o montante de 250, sendo que 168 deles já estavam em vigor. A maior parte desses acordos envolve os países europeus. Entre 60% e 80% das importações destes últimos são originárias de parceiros com os quais mantêm acordos preferenciais. O próprio Japão, até então praticamente ausente dos acordos de comércio, já vem mostrando interesse por acordos regionais, desde que não envolvam concessões agrícolas (Moreira, 2002, p. A-5).

Na parte relativa ao acesso ao mercado de serviços, apesar de o Brasil insistir no ponto de que é um dos países mais abertos nesse setor, ainda existem pressões de fora para que essa abertura ainda seja mais ampla. Alguns pontos polêmicos na formação da ALCA relacionam-se com a abertura de setores nos quais o Brasil mantém reservas de mercado, como saúde, contratação de seguros no Exterior e serviços bancários, nos quais a presença do capital externo é ainda bastante regulamentada.

Brasil e Estados Unidos também têm polemizado na questão da propriedade intelectual, embora em menos intensidade. A quebra de patente pelo Brasil dos medicamentos destinados ao tratamento da AIDS foi vencida pelo País junto à OMC na Conferência em Doha. Entretanto a maior pressão dos Estados Unidos nessa área diz respeito ao combate à pirataria. Daí esperar-se que os Estados Unidos insistam em uma aplicação mais rigorosa, por parte do Brasil, da lei de combate à pirataria (Negociações ..., 2002).

A questão das compras governamentais também tem sido objeto de acaloradas discussões, pois há forte pressão do governo norte-americano para eliminar regras que favoreçam empresas nacionais nos processos de licitação.

Por outro lado, questões como redução dos subsídios agrícolas, de particular interesse para o Brasil, vêm encontrando resistência por parte dos Estados Unidos e do Canadá quanto à sua inclusão na pauta de negociações da ALCA. Alegam os mesmos que sua regulamentação tem impactos globais, que não está restrita apenas à esfera regional e que, por isso, devem ser negociados no plano multilateral, ou seja, no âmbito da OMC.

O protecionismo agrícola norte-americano tem sido um dos maiores desafios para os negociadores da ALCA. A Farm Bill (Lei Agrícola), recentemente aprovada, desafia os interesses brasileiros em relação ao seu comércio exterior não só com os Estados Unidos, mas com o resto do mundo. A nova lei agrícola desse país — embora sofrendo restrições por parte de alguns segmentos da economia norte-americana — estipula maiores estímulos diretos tanto para a produção quanto para as exportações dos produtos da agricultura, além de incentivar programas de ajuda alimentar humanitária, conservação ambiental, fontes renováveis de energia, programas de nutrição para populações carentes e desenvolvimento rural (Congresso ..., 2002). Ocorre que o estímulo à produção e às exportações, bem como a implantação de programas de ajuda alimentar aumentam a oferta dos produtos agrícolas nos mercados internacionais, pressionando seus preços para baixo. E países como o Brasil, que têm no agronegócio uma das principais atividades econômicas, principalmente no que diz respeito ao comércio exterior, vêem assim reduzido seu poder de competição externa.

Além disso, a ampliação dos subsídios agrícolas através da Farm Bill também lança dúvidas se efetivamente os Estados Unidos estão interessados em maior liberalização comercial, projeto que já havia sido afetado nas bases com

a imposição de tarifas sobre as importações de aço desse país e ficou mais longe ainda a partir da aprovação da Trade Promotion Authority (TPA), antiga *fast track*.² A TPA, mais do que um simples procedimento burocrático, poderá se constituir em mais uma barreira técnica. Além disso, a consulta aos congressistas corre o risco de ser contaminada pela atuação de lobistas.

Na lista dos chamados **produtos sensíveis** da TPA, constam vários exportados regularmente pelo Brasil, tais como açúcar bruto e refinado, algodão, cacau, carnes frescas e congeladas, chocolate, fumo e cigarros, frutas, lã, legumes, óleo de soja e outros óleos vegetais, preparados de café e de chá, sorbitol, suco de laranja e outros sucos cítricos, vinhos, dentre outros. Adicionem-se os produtos siderúrgicos — protegidos pela legislação norte-americana “antidumping” — e tem-se um leque de mercadorias com forte aparato protecionista dos Estados Unidos em relação ao Brasil, o que torna extremamente complexas as negociações para a concretização da ALCA no prazo estabelecido, visto ameaçarem interesses estratégicos do Brasil: a liberalização do comércio de produtos agrícolas e os mecanismos de defesa comercial, nos quais se inclui o “antidumping”. O prazo para a conclusão das negociações, por enquanto, é 2005, mas acredita-se que, após a aprovação da TPA, o governo norte-americano vai intensificar a pressão sobre o Brasil para acelerar as tratativas rumo à implantação da ALCA.³

² Autorização para que o governo dos Estados Unidos negocie acordos comerciais internacionais sem posteriores emendas do Congresso. Os parlamentares devem apenas aprovar ou rejeitar esses acordos. A versão aprovada, porém, estabelece a necessidade de que o Executivo consulte várias comissões parlamentares para negociar queda de barreiras a cerca de 300 produtos agrícolas. Serão consultas diretas a quatro comitês do Congresso, que deverão ser complementadas por estudos de impacto comercial da International Trade Commission (ITC) e do United States Trade Representative (USTR) para proceder a eventuais cortes nos níveis de proteção tarifária (Alaby, 2002).

³ O Comitê de Negociações Comerciais da ALCA estabeleceu o dia 15.02.03 como o prazo para que os 34 sócios apresentem suas posições iniciais de negociação. Dessa data até 15.06.03, todos os parceiros da ALCA terão acesso às ofertas dos demais e deverão pedir que elas sejam melhoradas. O prazo máximo para que os países encaminhem as possíveis revisões em suas propostas de liberalização comercial terminará em 15.07.03. Assim, o novo governo brasileiro terá 195 dias depois de sua posse para apresentar a proposta definitiva do País. “Por conta da troca de governo no Brasil e da crise econômica que o País enfrenta, o Mercosul conseguiu ainda um prazo mais dilatado para comunicar à ALCA as tarifas-base de importação que aplica aos produtos provenientes de fora do bloco. Elas serão o ponto de partida das negociações para a redução das tarifas, até a definição das que serão cobradas em definitivo, pelo Mercosul e pelos países da ALCA, depois da assinatura do acordo final. O Mercosul terá até 15 de abril de 2003 para apresentar as tarifas-base. “Para os demais parceiros da ALCA, o prazo vai de 15 de agosto a 15 de outubro deste ano. A folga permitirá que o bloco conclua com mais calma o trabalho interno de revisão de tarifas, que está em andamento.” (Presidente ..., 2002).

É no Brasil que está o maior e mais diversificado parque industrial da América Latina, ao contrário da maioria dos países dessa região, onde grande parte da riqueza ainda está na agricultura e na extração de minérios e, portanto, com poucos setores que poderiam ser afetados pela maior competitividade dos produtos industrializados norte-americanos. Afora isso, os principais mercados para as exportações da indústria brasileira são a América Latina e os Estados Unidos, e nada garante que, a partir da ALCA, a indústria brasileira não vá perder o mercado latino-americano para os produtos dos Estados Unidos,⁴ embora nada também garanta que, para o Brasil, ficar fora da ALCA não tenha o mesmo efeito de perda de mercado na América Latina para os produtos norte-americanos.

Uma das conseqüências dessa perda de mercado interno e externo para os bens industrializados e serviços brasileiros poderia ser relacionada com os investimentos diretos no País, tanto os já implantados como aqueles por implantar. Isto porque, com os produtos e serviços de origem norte-americana tornando-se mais competitivos, já que estariam livres de alíquotas e de quaisquer barreiras ou impostos, o número de empresas estrangeiras com intenção de instalar-se no Brasil poderia diminuir, tendo em vista que o mercado passaria a ser servido por produtos importados dos Estados Unidos. Diante desta possibilidade, que vantagens teriam as empresas norte-americanas em vir para cá se os seus respectivos produtos aqui chegariam de qualquer forma via importação? E as dos demais países, o que as atrairia em um mercado com livre ingresso de produtos dos Estados Unidos?⁵

De outro lado, não se pode descartar a hipótese de que, para alguns produtos mais intensivos em mão-de-obra, o Brasil poderia servir como uma plataforma de exportação para a América Latina, o que atrairia investimentos dos Estados Unidos e de outros países em fábricas com essa característica. Como se vê,

⁴ “Um estudo preparado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) confirmou o que muitos empresários temiam: a criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) significa mais riscos do que oportunidades para a economia brasileira. Partindo dos resultados comerciais registrados em 1999 e simulando a situação hipotética de tarifa zero para todas as importações em 34 países do hemisfério, o Brasil apresentaria a maior perda de saldo comercial se comparado às projeções para Argentina, Chile, Canadá, Estados Unidos e México (93,22% do comércio na ALCA). “Se em 1999 houve déficit de US\$ 2,035 bilhões na relação entre exportações e importações no Brasil, as conseqüências tarifárias do acordo da ALCA piorariam, ainda mais, esse resultado: US\$ 4,260 bilhões de déficit. “Nessa mesma simulação, os EUA são o país com o maior ganho com a ALCA. Seu saldo comercial aumentaria US\$ 2,646 bilhões. O México teria perda de US\$ 0,6 bilhão. Canadá e Argentina teriam ganhos.” (Galvão, 2002, p. A-3).

⁵ “A Associação Nacional de Manufaturas (NAM) dos EUA, a maior do setor no país, com 14 mil membros, estima que, com a ALCA implantada em 2006, a exportação de mercadorias norte-americanas para a América Central e do Sul aumentará dos US\$ 60 bilhões atuais para US\$ 200 bilhões ao ano.” (Mancini, 2002, p. A-24).

esta é mais uma das muitas incógnitas quanto às conseqüências da ALCA sobre a economia brasileira.

É bem possível que, a partir de agora, em troca de concessões específicas, os Estados Unidos passem a buscar mais intensamente acordos em separado com alguns países latino-americanos, fazendo com que fiquem esvaziados os esforços do Brasil para que as negociações ocorram com a América Latina unida. Mesmo que o Brasil tenha interesse em negociar a ALCA em conjunto com os demais parceiros, grande parte dos países latino-americanos e mais o Canadá têm pressa em agilizar a ALCA, tendo em vista que possuem mais negócios com os Estados Unidos:

“Segundo dados da CEPAL de 2000, os EUA representam 51,2% das exportações totais do Mercado Comum Centro-Americano; esse percentual sobe para 53,6% em se tratando dos países do Pacto Andino (Bolívia, Peru, Equador, Venezuela, Colômbia) e é de 46,4% para os países da Comunidade do Caribe. No caso das nações que integram o Mercosul, o mercado norte-americano representa apenas 19,9% das exportações totais” (Mercosul..., 2002, p. A-22).

Acordos bilaterais entre os Estados Unidos e os países da América Latina provavelmente alijariam parte das exportações brasileiras de produtos manufaturados para esta região, daí o interesse do Brasil em manter unidos os latino-americanos nas negociações da ALCA e de não ficar de fora desse bloco. Além do Mercosul — do qual se espera uma posição comum — interessaria demais ao Brasil que, em futuro próximo, se consolidasse uma área de livre comércio sul-americana, de modo a formar uma frente negociadora menos vulnerável, capaz de reduzir, pelo menos em parte, as assimetrias econômicas entre os países da América Latina e os Estados Unidos.

“Em economias tão assimétricas como são as dos países da América Latina em geral e a dos Estado Unidos, a competição pura e simples é praticamente impossível. Os países latino-americanos são importadores de capital e somente alguns deles, entre os quais o Brasil, conseguiram um nível médio de desenvolvimento. Mesmo assim, suas maiores empresas têm uma escala relativamente pequena diante de gigantes multinacionais, vivem num ambiente em que o custo do dinheiro é muito elevado e que os mecanismos de financiamentos a mais longo prazo são escassos.” (Condições..., 2002, p. A-3).

Um equívoco é achar que a ALCA será, para a América Latina, o mesmo que a Comunidade Européia representou para os países mais pobres da Europa, como Portugal, Espanha e Grécia, beneficiados por uma política deliberada de desenvolvimento. A ALCA é bem diferente, pois seu único objetivo é a unificação de seus mercados de bens e serviços, via eliminação de tarifas e de restrições

não-tarifárias. A Europa, por outro lado, ao se integrar, buscava a formação de um mercado comum, com a livre movimentação não apenas de mercadorias e serviços, mas com o desenvolvimento harmônico de toda a região via, por exemplo, unificação de políticas macroeconômicas, livre movimentação de sua mão-de-obra e políticas de desenvolvimento regional.

Frente a todas as dificuldades que poderão ser enfrentadas pelo País a partir da criação da ALCA, o Brasil deve ter como princípio básico a posição de que o seu mercado não poderá ser aberto sem contrapartidas dos Estados Unidos. Dentre elas, o estabelecimento de um sistema de preferências que assegurem mercado, nos Estados Unidos, para os produtos dos países-membros da ALCA. Cite-se, como exemplo, a criação de cadeias produtivas continentais, tanto na área de matérias-primas quanto na de produtos industrializados, de modo a promover mudanças no modelo de inserção dos países latino-americanos na economia norte-americana, através de maior inter-relacionamento entre as economias do hemisfério, via empreendimentos complementares como *joint-ventures*, consórcios de empresas, financiamentos de projetos, etc.

Até agora, porém, tem-se um quadro cada vez mais restritivo e protecionista, ficando a dúvida se os resultados obtidos com a ALCA vão atender ao interesse nacional de crescimento econômico, de aumento das exportações e de geração de saldos na balança comercial. Diante disso, o Brasil também deveria se preparar para multiplicar seus acordos comerciais bilaterais tanto com parceiros das Américas quanto com outras áreas fora do continente americano.

“Não é absurdo imaginar que os americanos, diante das dificuldades da ALCA, resolvam dar prioridade a acordos bilaterais de livre comércio com blocos e países da América Latina. Suas negociações com o Chile avançam. A idéia de um acordo separado com o Mercosul continua em discussão.

“O Brasil deveria estar preparado para essa nova alternativa. Mas, nesse caso, deveria estar preparado também para multiplicar acordos comerciais de todo tipo com parceiros das Américas e de outras áreas. O México já é parte de 22 acordos de livre comércio e de um grande número de outras associações.

“O Chile assinou sexta-feira o acordo com a UE, que deverá receber a ratificação parlamentar. Em qualquer caso, o Brasil, de preferência em conjunto com os parceiros do Mercosul, deveria estar pronto para uma diversificação semelhante, com ou sem ALCA.” (Surpreendente..., 2002).

2.2 - União Européia

O acordo Mercosul-União Européia de livre comércio é outro ponto que induz à reflexão sobre a abertura econômica dos anos 90 e ao aumento do protecionismo nos países desenvolvidos. O ponto mais polêmico é a Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia, que praticamente inviabiliza um aumento nas exportações de produtos agrícolas do Mercosul para a Europa. Mas a PAC não é o único grande obstáculo a ser transposto para que a área de livre comércio entre os dois blocos se concretize. Inúmeras restrições sanitárias e ambientais dificultam as vendas para a União Européia e criam obstáculos à liberalização comercial.

A pressão por maior controle da segurança, da qualidade sanitária dos alimentos, do meio ambiente são alguns pontos que têm esquentado o debate entre o Mercosul e a União Européia em seu processo de integração. Um exemplo dessas restrições é o não-reconhecimento automático pelas autoridades sanitárias européias da fiscalização e das regras seguidas no Brasil, o que tem sido visto pelas autoridades brasileiras como uma barreira não-tarifária para os produtos agrícolas do País. Outro exemplo são os têxteis e o aço, produtos especialmente atingidos pelo protecionismo europeu.

Em relação aos têxteis, só recentemente (agosto de 2002), o Brasil conseguiu fechar um acordo de remoção de cotas com os europeus. Através desse acordo, a União Européia prometeu remover, a partir de outubro de 2002, as cotas impostas às exportações brasileiras de têxteis e que deveriam vigorar até 01 de janeiro de 2005, data prevista para a eliminação das cotas, conforme o Acordo de Têxteis e Vestuário (ATV) da OMC e para a assinatura do acordo birregional Mercosul-União Européia. O setor têxtil sempre foi alvo de protecionismo nos países ricos — sendo praticado não só pela União Européia, mas também pelos Estados Unidos e pelo Canadá — embora, juntamente com o vestuário, seja de enorme importância para os países em desenvolvimento, dentre eles o Brasil. No comércio mundial, somente a agropecuária é mais protegida que o setor de tecidos e confecções, o que confere um significado especial ao memorando de entendimento entre o Brasil e a União Européia.

Dada sua importância, os têxteis têm tido um tratamento diferenciado na OMC, compondo um acordo negociado em separado na Rodada Uruguaí do GATT, chamado ATV. Por este acordo, os países industrializados importadores de produtos têxteis e vestuário conseguiram prazo de 10 anos para eliminar gradualmente todas as cotas desse setor que restringem as exportações dos países em desenvolvimento. Com a antecipação da eliminação das cotas, os exportadores brasileiros terão dois anos de vantagem para conquistar novas fatias do mercado europeu, além desse fato (eliminação antecipada das cotas) poder servir de referência nas negociações da ALCA.

A antecipação do acordo de remoção de cotas acertada entre o Brasil e a União Européia poderá beneficiar as vendas brasileiras de fios de algodão e sintéticos, tecidos, camisetas, calças e roupa de cama, mesa e banho junto aos 15 países do bloco europeu. Em troca, o Brasil comprometeu-se a não elevar as tarifas de importação de produtos têxteis de 14% para fibras, de 16% a 18% para tecidos e de 20% para vestuário. Obrigou-se, também, a batalhar pela eliminação da tarifa adicional de 1,5% incidente sobre os têxteis na Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul (Europa..., 2002). No lado europeu, a tarifa consolidada para têxteis é de 10%.

Na questão do aço, a imposição de tarifas “antidumping” pelos Estados Unidos sobre suas importações de aço induziu os europeus a tomarem medidas retaliatórias que acabaram afetando as exportações brasileiras em duas categorias: folhas de embalagem e barras e perfis de aço liga. Alegando que o aço antes exportado para os Estados Unidos seria deslocado para o mercado europeu — tendo em vista a fraqueza de outros mercados (Japão, Sudeste da Ásia e América do Sul), os europeus impuseram cotas tarifárias sobre 15 categorias de produtos siderúrgicos.⁶

O mercado europeu é o segundo mais importante para a siderurgia brasileira, perdendo apenas para o dos Estados Unidos, daí a preocupação do País com as restrições européias às importações desse produto.

Mas as dificuldades para a consolidação de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a União Européia não são apenas as acima referidas. Estas são apenas algumas das questões que emperram o acordo de liberalização comercial entre esses dois blocos. Recentemente (em julho de 2002), na OMC, em Genebra, em um encontro entre representantes do Mercosul e da União Européia, observou-se um retrocesso nas negociações a partir da nova postura da União Européia de querer dividir as negociações comerciais em duas etapas. “A primeira seria voltada para a definição de regras comuns do Mercosul. Somente depois disso, então, seria negociado acesso ao mercado europeu.” (Ferrari, 2002, p. A-10).

A União Européia sempre insistiu para que o Mercosul seguisse o modelo da Comissão Européia, ignorando as assimetrias e divergências macroeconômicas existentes no âmbito do Mercosul, as quais não davam condições para este último fazer rapidamente a integração esperada pelos europeus. Diante dessa impossibilidade, agravada pela crise econômica da Argentina, os europeus começaram a alterar sua estratégia. Ao invés de conduzir as

⁶ A importação que fosse além do contingente estabelecido sofreria tarifas adicionais entre 14,9% a 26%, dependendo do produto. No caso das exportações brasileiras de aço para a UE, as folhas de embalagem teriam uma tarifa adicional de 17,1%, e as barras e perfis de aço-liga seriam sobretaxadas em 26%.

negociações sob o princípio do *single undertaking* — segundo o qual nada ficará acordado antes que tudo esteja acordado —, Bruxelas propôs o desdobramento das negociações em duas etapas. Na primeira, o Mercosul definiria sua integração, estabelecendo e organizando suas regras para investimentos, compras governamentais, serviços, etc. e, só depois, na segunda etapa, discutiria a abertura e o acesso ao mercado.

Pelo lado europeu, entretanto, a questão dos subsídios à produção agrícola, que tem sido um ponto-chave no emperramento das discussões entre os dois blocos, seria deixada de lado. À semelhança dos Estados Unidos, a União Européia nega-se a discutir esse tema em nível regional, insistindo que o mesmo deva ser discutido nas negociações multilaterais da OMC.

Após a reunião na OMC, ainda em julho de 2002, a União Européia e o Mercosul confrontaram-se novamente na reunião ministerial realizada no Rio de Janeiro, e os resultados do encontro foram frustrantes. A proposta do Brasil era aumentar, até 2003, o acesso aos mercados para alguns produtos menos sensíveis, por meio de elevação de cotas de importação. Os europeus só queriam discutir acesso ao mercado depois que fossem decididas questões de regras comuns. Decidiu-se negociar regras e acesso em conjunto.

“No final das contas, o que se acertou no Rio foi que as conversações prosseguem simultaneamente sobre os dois temas: regras e acesso aos mercados. Para o Brasil, pelo menos restou o consolo de que ainda poderá jogar com as eventuais concessões que a União Européia possa vir a ser obrigada a fazer no fórum da OMC. Mas ficaram sepultadas as esperanças de ver mais aberto no curto prazo o mercado europeu, ainda que apenas a alguns produtos e à base de aumentos de quotas. Para os europeus, ficou a vantagem de manter viva a conversação com o Mercosul, o que é politicamente importante, por questões programáticas (o Mercosul é visto como uma replicagem do modelo da União Européia) e como um trunfo no confronto mais amplo que eles mantêm com os Estados Unidos.” (Silva, 2002, p. A-4).

Se o Mercosul não conseguir negociar bem seu acesso ao mercado da União Européia, entrará em desvantagem na negociação com os Estados Unidos sobre a ALCA, além de fragilizar sua posição na OMC. Essa fragilidade do bloco naturalmente se estenderia para o Brasil. Para que o País possa enfrentar as três grandes negociações em que está envolvido (OMC, ALCA e União Européia) — além de outras, como exemplo, com o México e com a Comunidade Andina — é indispensável que o Mercosul se fortaleça. Caso contrário, a estratégia brasileira ficará comprometida. Para o Brasil, a negociação de acesso à ALCA e à União Européia cobre mais de 50% de seu comércio e, na OMC, o País poderia obter mais concessões em terceiros mercados para suas exportações.

Esse cenário é ainda mais delicado porque essas três negociações podem entrar, pelo menos teoricamente, em uma fase crucial durante o ano 2003. Às dificuldades enfrentadas na OMC pelo Brasil, resultantes da escalada do protecionismo, soma-se a incerteza econômica gerada pela turbulência dos mercados financeiros interno e externo, os quais podem enfraquecer o poder de negociação do País na formação da ALCA e no acordo Mercosul-União Européia, em decorrência da maior vulnerabilidade externa em que a economia brasileira mergulhou nos últimos meses.

Em todas as três mesas de negociação, os objetivos do Brasil têm sido os mesmos: acesso mais amplo aos grandes mercados consumidores, atração de investimentos diretos, obtenção de regras de comércio mais justas e diminuição do protecionismo agrícola. A questão do protecionismo na agricultura será vista a seguir.

3 - O protecionismo agrícola

Em muitos países, a tese da multifuncionalidade da agricultura tem sido usada pelos defensores do protecionismo que envolve o setor agrícola, o que explica as dificuldades enfrentadas por aqueles que tentam romper as barreiras ao comércio internacional dos produtos agrícolas. A agricultura sempre foi considerada um setor sensível, carente de proteção, por questões que ultrapassam a visão econômica, tendo em vista seu caráter social e político. E, mesmo na esfera restrita à economia, seu caráter é amplo, levando-se em conta que os benefícios concedidos a esse setor acabam por estender-se às corporações ligadas aos setores de máquinas agrícolas, de transporte, de armazenagem, de defensivos químicos, de fertilizantes, etc., o que leva a guerra dos subsídios agrícolas a ganhar o apoio dessas empresas.

Por um bom tempo, a preocupação com o protecionismo agrícola foi assunto de países do Terceiro Mundo. Atualmente, este tema vem sendo fartamente debatido, tanto nas negociações regionais quanto nas multilaterais, devido à forte proteção dada pelos países desenvolvidos à sua agricultura.

Enquanto nas sete rodadas do GATT⁷, que antecederam a Rodada Uruguai, as tarifas industriais foram reduzidas e os subsídios à exportação literalmente proibidos, a agricultura manteve-se praticamente de fora das negocia-

⁷ O GATT, até o momento, já realizou oito rodadas multilaterais de comércio: (1) Genebra (1947); (2) Anney (1948); (3) Torquay (1950-51); (4) Genebra (1955-56); (5) Dillon (1961-62); (6) Kennedy (1964-67); (7) Tóquio (1973-79); (8) Uruguai (1986-94).

ções.⁸ O sistema multilateral de comércio levou 50 anos para produzir um conjunto mínimo de regras para a agricultura e, somente na Rodada Uruguai, foi assinado o primeiro acordo sobre agricultura, na famosa reunião de Blair House, em 1993, na qual os Estados Unidos e a União Européia, a portas fechadas, estabeleceram as regras para a eliminação dos subsídios agrícolas.

“Blair House produziu a repartição dos subsídios em três ‘caixas’. Os países colocam na chamada ‘caixa verde’ todos os subsídios permitidos, que não distorcem o comércio, como pesquisa, infra-estrutura, reforma agrária, cestas básicas, etc. Na ‘caixa azul’ estão os subsídios que distorcem o comércio, mas que ficaram isentos de disciplinas porque estão atrelados a medidas de controle de oferta. Na ‘caixa amarela’ estão os subsídios que distorcem o comércio, sujeitos a disciplinas e tetos máximos por país. São esses, portanto, os únicos subsídios monitorados, dos quais os países signatários do acordo podem reclamar se os limites forem ultrapassados.” (Jank, 2002).

Um dos destaques da reunião de Blair House foi a criação da Cláusula da Paz. Se, de um lado, não autorizava o aumento dos subsídios após a sua implantação, por outro, a Cláusula da Paz dava proteção jurídica por 10 anos (até dezembro de 2003) contra queixas na OMC de países afetados pelos subsídios. Além disso, alguns subsídios domésticos, pagos diretamente pelos governos, ficaram isentos de reduções.

⁸ “Os primeiros cinco tomaram a forma de negociações bilaterais paralelas, em que cada país negociava aos pares, ao mesmo tempo, com diversos países. “O sexto acordo comercial multilateral, conhecido como Rodada Kennedy, foi completado em 1967. Esse acordo envolvia uma redução de 50% nas tarifas dos principais países industriais, exceto em indústrias específicas cujas tarifas não sofreram modificações. As negociações centraram-se em quais indústrias isentar das tarifas em vez de qual o tamanho da redução para as indústrias que não tinham tratamento especial. Em linhas gerais, a Rodada Kennedy reduziu as tarifas em 35% em média. “A tão citada Rodada Tóquio de negociações comerciais (finalizada em 1979) reduziu as tarifas de modo mais complexo do que a redução definida na Rodada Kennedy. Estabeleceram-se novos códigos no esforço de controlar a proliferação de barreiras não tarifárias, como restrições voluntárias às exportações e acordos de mercado. Finalmente, em 1994, uma oitava rodada de negociações, a chamada Rodada Uruguai, foi concluída.

“Assim, como a extensão do documento sugere, os resultados finais da Rodada Uruguai não são fáceis de resumir. Os resultados mais importantes, entretanto, podem ser reunidos em dois grupos: liberalização comercial e reformas administrativas.

“Mais importante que esta redução gera nas tarifas é o movimento para a liberalização do comércio em dois setores importantes, agricultura e roupas.” (Krugman; Obstfeld, 2001, p. 244; 246).

Segundo estimativas da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), para cada euro recebido por um agricultor europeu, 35 centavos têm origem em medidas de apoio ante 21 centavos nos Estados Unidos (Mann, 2002, p. B-10). Esse subsídio interno induz os agricultores dos países desenvolvidos a produzirem mais, aumentando a oferta agrícola. E, inclusive, para se desembaraçarem dos produtos, esses produtores rurais passam a exportar a preços mais baratos. Com isso, acabam por se apropriar de fatias maiores do mercado internacional, além de derrubarem as cotações externa do produto.

No caso do Brasil, esses subsídios dos países desenvolvidos têm afetado, sobremaneira, a possibilidade de competição do País junto ao mercado comprador internacional, fato que se agrava porque o “agrobusiness” é a maior atividade do País. Além disso, o agronegócio brasileiro está presente nos três principais eixos das negociações externas do País: na formação da ALCA, nas tratativas para a criação de uma zona de livre comércio entre o Mercosul e a União Européia e nas negociações multilaterais na OMC. Em todas as três, busca-se melhor inserção externa para os produtos brasileiros desse setor.

De modo geral, pode-se dizer que os setores que poderiam desaparecer por causa do protecionismo já desapareceram, e o que tem afetado os produtores atualmente é a sua dificuldade para expansão do setor. E o setor agropecuário é o que, potencialmente, tem mais condições de gerar rapidamente divisas para o País por meio de exportações. Os produtos agropecuários brasileiros mais afetados pelo protecionismo mundial são: soja (farelo e grãos); açúcar/álcool; café verde; aves (frangos e perus); suco de laranja; fumo; café; carne bovina e suína (fresca e processada); madeira; lácteos; couro; frutas; algodão.

Nos Estados Unidos, a TPA concentra-se, sobremaneira, na questão agrícola, especialmente na questão do acesso ao mercado norte-americano. Neste caso, a TPA exige um período razoável de ajustamento no caso de produtos agrícolas sensíveis às importações. Refere-se também à preservação de programas de suporte a produtos rurais, desde que não causem distorções comerciais, cabendo aos negociadores avaliar a existência, ou não, das referidas “distorções” nos programas de suporte ao setor agrícola levados a termo pelos norte-americanos.

3.1 - A nova lei agrícola dos Estados Unidos

Nos Estados Unidos, a nova lei agrícola aprovada (Farm Bill), ao invés de diminuir os subsídios, conforme previsto na Rodada Uruguai, irá elevá-los, indo em sentido contrário ao da legislação anterior e da reunião ministerial de Doha na OMC, que previa uma liberalização do setor. Em princípio, Doha corroborou o apoio ao Acordo Agrícola da Rodada Uruguai, que, em termos de incentivo

doméstico, preconizava a redução progressiva dos subsídios agrícolas e coibia restrições e distorções nos mercados agrícolas mundiais. Os Estados Unidos, inclusive, aproximaram-se do Grupo de Cairns⁹ para pedir apoio contra os subsídios agrícolas. Mas uma vez conseguido o acordo, a Casa Branca passou a adotar políticas que contradizem seu discurso liberal. Na prática, sua retórica liberalizante parece valer apenas para seus produtos mais competitivos.

Os Estados Unidos, oficialmente, não têm subsídios à exportação. Mas as ajudas em forma de apoio doméstico possibilitam a exportação de vários produtos agrícolas que, sem o auxílio, não poderiam vender fora do mercado norte-americano.

A Farm Bill tem sido considerada o mais generoso pacote de subsídios agrícolas na história daquele país, marcando uma reviravolta na política agrícola dos Estados Unidos. Os gastos federais com programas agrícolas aumentarão, perfazendo um total de US\$ 190 bilhões aos agricultores norte-americanos nos próximos 10 anos (Mercadante, 2002, p. SA-10), além de aumentar a área cultivada.

Pela nova lei agrícola norte-americana, haverá três formas de subsídios (ou três programas básicos): os *loan rates* (política de preços mínimos), os *direct payments* (pagamentos diretos) e os *target prices* (preços-alvo). Para cada um dos programas, há uma estimativa de preço para cada cultura. Na prática, o agricultor não receberá menos do que o preço-alvo, sem qualquer compromisso de controlar a oferta.¹⁰ O prazo de duração da Farm Bill será de seis anos (2002-07), embora já existam recursos adicionais — cerca de US\$ 40 bilhões — previstos no orçamento para o período entre 2008 e 2011 e serão beneficiados os seguintes produtos, com um limite de US\$ 360 mil por produtor: milho, sorgo,

⁹ O grupo de Cairns representa mais de 25% do comércio agrícola mundial e lidera as demandas pela mais ampla liberalização, afrontando o protecionismo dos países desenvolvidos. Os 18 membros do grupo de Cairns são: África do Sul, Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Fiji, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai. Três são os pontos relevantes para o Grupo de Cairns: (1) eliminação total dos subsídios agrícolas; (2) acesso a mercados; (3) redução do apoio interno, medido em dinheiro.

¹⁰ "A mecânica funciona assim: se, por exemplo, o preço de mercado da soja for de US\$ 4,00 o *bushel*, o agricultor receberá a diferença entre esse valor e o preço mínimo (*loan rate*) fixado para o produto — US\$ 5,00. Além disso, ele receberá mais US\$ 0,44 por *bushel* em forma de 'pagamentos diretos'.

"Instituído pela lei agrícola de 1996, esse tipo de subsídio não depende do preço de mercado. Era calculado com base na área plantada média entre 1991 e 1995. Agora o agricultor poderá escolher o período, se o da lei anterior ou a média plantada entre 1998 e 2001.

"Já tendo recebido, portanto, US\$ 5,44 por *bushel*, o produtor ainda terá direito à diferença entre esse valor e o 'preço-alvo' (*target price*) fixado na lei. No caso da soja, ele foi definido em US\$ 5,80 por *bushel* até 2007. O parâmetro de cálculo do *target price* leva em conta a produção pregressa, e não a atual, e os preços de mercado." (LAFER, 06.5.02, p. A-4).

cevada, aveia, trigo, soja, outras oleaginosas, algodão, arroz, lentilha, lã, grão de bico, amendoim, mel e pêlo de angorá, além da pecuária. A nova lei agrícola dos Estados Unidos também prevê recursos para programas de conservação ambiental, de estímulo ao comércio exterior, de doação de alimentos para países pobres e em desenvolvimento, de desenvolvimento tecnológico e empresarial do setor rural, de pesquisa e extensão, de desenvolvimento sustentável de florestas e de rotulagem. Em relação aos rótulos, serão estabelecidas diretrizes para a rotulagem de carnes, peixes, amendoins e legumes importados pelos Estados Unidos, evidenciando-se, assim, a criação de mais uma barreira não-tarifária imposta à entrada de produtos agropecuários naquele país (Farra ..., 2002).

Um dos primeiros efeitos da Farm Bill poderá ser a depressão dos preços internacionais dos produtos contemplados, com resultados fatais para países exportadores desses bens e que precisam equilibrar suas contas externas. Além disso, essa lei pode acirrar os atritos entre as grandes potências e dificultar as negociações na OMC. A rigor, os EUA só estariam violando as regras da OMC se os valores gastos em políticas de “caixa amarela” fossem superiores aos fixados na lista de compromisso daquele país na OMC.

“Para o ano 2000 — último ano de implementação dos compromissos do Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai — esses valores alcançam US\$ 19,1 bilhões. Ocorre que esse montante pela caixa amarela (também conhecido como Medida Agregada de Apoio) depende não só dos valores orçamentados, mas também do volume de produção e da evolução dos preços internacionais dos diferentes produtos subsidiados.

“(...) existe um risco de que o limite definido para os subsídios americanos no ano 2000 seja ‘furado’.

“O problema é que essa violação só é verificável quando os EUA apresentarem a notificação dos gastos na OMC. E isso normalmente ocorre com dois a três anos de atraso.” (Moreira, 2002, p. B-16).

Os “pagamentos diretos” já são classificados como “caixa verde” (não distorce os preços de mercado), não estando, portanto, sujeitos às limitações da OMC. Possivelmente, os norte-americanos tentarão dizer à OMC que os “preços-alvo” também podem ser classificados como “caixa verde”. Já a política de “preços mínimos” é considerada “caixa amarela”, estando, assim, sujeita a limites e compromissos (Romero, 2002, p. B-10).

Outro problema criado pela lei agrícola dos Estados Unidos é que a mesma vai atar as mãos dos negociadores norte-americanos por seis anos, tanto na OMC como na ALCA, dificultando as negociações em duas áreas fundamentais nessas negociações: os subsídios domésticos e o acesso a mercados. No caso da OMC, dificilmente os Estados Unidos poderão resolver as negociações

agrícolas sozinhos com a União Européia, através de acordos no estilo de Blair House, embora, ao alterarem o quadro que prevalecia em Doha, tenham reforçado as posições protecionistas européias. Hoje a situação modificou-se um pouco, com os países em desenvolvimento participando mais ativamente nas negociações, sem contar a entrada da China na Organização Mundial do Comércio.

3.2 - O protecionismo agrícola da União Européia

A União Européia destaca-se também pelo protecionismo na agricultura, através de sua PAC, que rege todo o conjunto de medidas adotadas pelo bloco em relação à sua agricultura.

Criada no começo dos anos 60 para estimular a produção agrícola, em um momento em que a Europa ainda importava alimentos, a PAC sempre foi muito criticada pelos países exportadores de produtos agrícolas, acusada de perdulária e de protecionista. Por volta dos anos 80, graças ao apoio e às subvenções dadas aos produtores europeus, o mecanismo havia conduzido à criação de imensos estoques de grãos, de carne bovina, de manteiga e de vinho, o que os levou a subsidiarem, igualmente, os estoques e as vendas externas. O aumento da oferta desses bens acabou por deprimir seus preços internacionais. Assim, a PAC funcionava com três tipos de subsídios (à produção, à estocagem e à exportação), além de adotar medidas protecionistas extremamente fortes em relação à entrada de produtos agrícolas do Exterior em seus países membros.

A partir do acordo de Blair House a Europa optou pela redução dos subsídios à exportação. Paralelamente, buscou também diminuir os subsídios concedidos aos preços dos produtos primários, aproximando-os dos preços internacionais. Os recursos assim economizados seriam desviados do produto para o produtor. Desse modo, a União Européia atualmente tem justificado os subsídios concedidos a seus agricultores sob a alegação de que os mesmos estariam fundamentados, em parte, na multifuncionalidade da agricultura e que sai mais barato segurá-los no campo à custa de subsídios do que lidar com fluxos migratórios internos que levarão ao agravamento da situação demográfica nas grandes cidades. Outro ponto enfocado na defesa dos subsídios pelos europeus relaciona-se com o turismo. Neste caso, os agricultores receberiam os subsídios para manterem a zona rural arrumada, atrativa para os turistas.

Entretanto, qualquer que seja o argumento dos europeus, o fato é que dados fornecidos pela própria União Européia dão conta de que os recursos recebidos pelos seus agricultores em 2000 totalizaram aproximadamente 44 bilhões de euros por ano (Tabela 3), o que representa algo em torno de 40% do orçamento global da União Européia, dando, assim, motivos para uma forte pressão contra os subsídios europeus à agricultura pelos demais países.

Tabela 3

Recursos recebidos pelos produtores agrícolas da União Européia — 2000

(milhões de euros)

PAÍSES	VALORES
França	9 350
Espanha	6 800
Alemanha	6 230
Itália	5 850
Grã-Bretanha	4 040
Grécia	2 890
Irlanda	1 590
Holanda	1 130
Dinamarca	1 130
Áustria	1 060
Portugal	960
Bélgica	940
Finlândia	840
Suécia	790
Luxemburgo	320
TOTAL	43 650

FONTE: União Européia.

Muito mais do que a pressão internacional, porém, um fator interno atualmente tem contribuído para que os europeus revisem a PAC: a possível entrada de 10 novos países da Europa Central e do Leste no bloco, o que tornaria impraticável a manutenção da política agrícola comum nos moldes em que a mesma é exercida na atualidade.¹¹ Os principais contribuintes para o orçamento da União Européia, especialmente Alemanha (maior financiadora) e Grã-Bretanha, têm colocado obstáculos à inclusão dos novos países-membros entre os beneficiários dos subsídios da PAC nos moldes em que estes vêm sendo concedidos atualmente. Sua alegação é que aqueles que estão entrando não serão os que vão pagar e, sim, receber subsídios e que os custos poderão fugir ao controle.

Sob esse enfoque, a Europa propôs modificações na PAC, transferindo recursos para o desenvolvimento rural em detrimento dos subsídios diretos e

¹¹ Os aspirantes a fazer parte da União Européia são: Chipre, Malta, Hungria, Polônia, Eslováquia, Lituânia, Letônia, Estônia, Eslovênia e República Tcheca.

das ajudas à sustentação dos preços. A idéia principal era desatrelar os subsídios da produção e passá-los para o produtor. Segundo a proposta, os subsídios diretos não mais seriam vinculados à produção. Em vez disso, seria efetuado um pagamento fixo, uma ajuda direta atrelada a padrões ambientais, de saúde animal e de qualidade alimentar. Paralelamente, os pagamentos seriam gradualmente reduzidos em 20% nos próximos seis ou sete anos, e o dinheiro economizado serviria para financiar iniciativas de desenvolvimento rural. A proposta previa também um limite de 300 mil euros/ano para os subsídios a um único estabelecimento agrícola (Mann, 2002). Com vistas a reduzir a superprodução, os subsídios aos preços praticamente seriam retirados e redirecionados para um ajuda única por propriedade rural. Assim, os produtores europeus iriam produzir com base na oferta e demanda do mercado e não mais baseados nos preços subsidiados.

Entretanto, apesar de retirar apenas 200 milhões de euros do gasto anual com subsídios à agricultura pela União Européia, a proposta não foi aceita pela maioria dos países-membros, com os dissidentes liderados pela França. Dos 15 participantes do bloco, 10 a rejeitaram¹², apesar do discurso a favor de uma agricultura sustentável, respeitosa da natureza, predominantemente orgânica, etc.

A idéia era “esverdear” os subsídios europeus, isto é, transferi-los da “caixa amarela” (onde a OMC registra os subsídios que distorcem o comércio) para a “caixa verde” (onde estão os subsídios autorizados pelo acordo agrícola da Organização). Com a reorientação da PAC, a União Européia esperava fortalecer sua posição na OMC, já que as novas modalidades de subsídios distorceriam menos o comércio internacional e teriam mais chances de aprovação na nova rodada de negociações sobre a questão dos subsídios agrícolas.

Pelo exposto, é possível concluir que os principais países desenvolvidos já traçaram seus planos agrícolas para os próximos anos, e estes não trazem boas notícias para os países exportadores de bens da agropecuária, dentre eles, o Brasil. A Farm Bill, confirmando a vocação protecionista dos Estados Unidos, vai despejar ainda mais recursos à agricultura do que antes de sua promulgação. E a União Européia não conseguiu modificar a PAC — apesar do interesse nas reformas demonstrado pela Alemanha e pela Grã-Bretanha —, mantendo, com isso, os elevados níveis de subsídios à sua produção agrícola e, assim, estimulando uma superprodução agrícola que deprime os preços internacionais de vários produtos. Tinha razão o Ministro da Agricultura do Brasil

¹² Apenas Grã-Bretanha, Alemanha, Holanda, Suécia e Dinamarca aplaudiram a proposta. Os demais (França, Grécia, Portugal, Irlanda, Espanha, Finlândia, Áustria, Itália, Bélgica e Luxemburgo) a rejeitaram.

quando disse: “A agricultura brasileira não compete com a agricultura dos países ricos, e sim com o Tesouro desses países” (Rachaduras, 2002, p. 5).

Por tudo isso, dentre outras estratégias a serem adotadas pelo Brasil, a exigência da abertura do mercado para os produtos agrícolas do País deve ser condição *sine qua non* para sua adesão a qualquer acordo comercial. Se o País não tem poderio financeiro para conceder subsídios, o combate aos subsídios concedidos pelos países desenvolvidos aos seus agricultores é a principal arma que o Brasil dispõe para aumentar seu mercado externo de produtos da agropecuária.

4 - Algumas estratégias de ação para o Brasil

Com tantas dificuldades causadas pelo protecionismo dos países ricos, especialmente aquele decorrente das barreiras não-tarifárias, a propalada abertura dos mercados pela globalização não está sendo uma via de duas mãos. Ao mesmo tempo em que permite a esses países o acesso a mercados de seu interesse, permite-lhes protegerem-se internamente através de engenhosos artifícios. Com a forte ajuda a seus produtores, a União Européia e os Estados Unidos não têm demonstrado interesse em abrir mão de seus subsídios à agricultura, no que vêm sendo sustentados por alguns países pobres (normalmente ex-colônias) que não estão interessados em mudanças, porque temem perder acessos preferenciais. A própria China, recém-admitida na OMC, não entrou na Organização para abrir seu mercado agrícola ao mundo, mas para exportar seus produtos industrializados.

Muitos países que adotaram o modelo de liberalização sem reservas estão agora descobrindo que a abertura econômica não lhes trouxe tudo que esperavam, que a globalização não tem sido um atalho para o desenvolvimento e que existem países que apresentaram rápido crescimento econômico sem uma abertura prévia de suas economias. Tal foi o caso, por exemplo, da China, da Índia e de outros países do Leste e Sudeste Asiático, que implantaram uma liberalização gradativa do comércio e do investimento, abrindo, preferencialmente, os setores nos quais eram mais competitivos. Enquanto a Índia derrubou barreiras em setores específicos, após concluir que as mesmas já não eram benéficas, a China, até hoje, mantém controles de capital, usa mão-de-obra barata para exportar e resiste às regras de propriedade intelectual. Ao contrário do Brasil e da Argentina, cujos processos de abertura indiscriminada acabaram levando-os à crise, a Índia e a China, quando se abriram, foram beneficiadas, registrando mudanças positivas nos seus índices de crescimento e estão conseguindo proteger-se mais da recessão mundial e dos choques cambiais.

Para países como o Brasil, onde as maiores vantagens comparativas estão no agronegócio, a abertura dos mercados agrícolas seria a maneira mais eficaz e mais ligeira de criar condições para um rápido aumento de suas exportações e, como conseqüência, gerar empregos, produção e riqueza. Mas, infelizmente, não é o que vem acontecendo. Muito ao contrário, o protecionismo agrícola, na realidade, vem sendo incrementado através de medidas cada vez mais sofisticadas e, portanto, cada vez mais difíceis de serem transpostas. O mesmo vem ocorrendo com aquelas indústrias dos países ricos, que já não mostram mais competitividade internacional. Na prática, o que se nota é que alguns países desenvolvidos continuam falando em liberalizar o mercado, mas continuam protegendo suas indústrias menos competitivas. O exemplo mais ilustrativo é o do aço norte-americano.

Por tudo isso, o Brasil precisa ter um plano estratégico claro e definido de negociações para seu comércio exterior para os próximos quatro anos, quando deverá enfrentar os três grandes embates: a criação da ALCA, as negociações multilaterais na OMC e o fechamento de um acordo de livre comércio entre a União Européia e o Mercosul. Daí a importância de levantarem-se estratégias de ação capazes de permitir uma melhor condução das negociações brasileiras nos acordos comerciais dos quais o País vem participando.

Todos os anos, o Secretário de Comércio dos Estados Unidos tem de apresentar um relatório ao Congresso de seu país com uma descrição do estado do comércio exterior norte-americano. Esse relatório reflete não apenas a posição do Executivo, mas, especialmente, as demandas que diferentes setores da sociedade norte-americana levaram ao governo de seu país. Embora não seja dito, tal fato serve para elaborar a pauta dos temas a serem discutidos pelo governo norte-americano com seus parceiros internacionais. Ou seja, a pauta é traçada em cima dos interesses de grupos de pressão, expressos nas queixas enviadas ao governo (Baptista, 2002). Sob essa ótica, é preciso ser muito ingênuo para acreditar que a TPA será utilizada para liberalizar o comércio mundial. Ela será utilizada para promover os interesses dos Estados Unidos. Esperar que dela resultem benefícios para os países da América Latina que tenham, além de uma agricultura, uma indústria um pouco mais avançada que a dos demais latino-americanos, como é o caso do Brasil, é, pois, uma ilusão. Os Estados Unidos vão exigir, como sempre exigiram, mais abertura de mercado para seus produtos, mas é pouco provável que façam concessões quanto a suas barreiras existentes em setores que dispõem de poderosos *lobbies* no Congresso, como a siderurgia, a citricultura, a fumicultura, a produção de açúcar, a indústria têxtil e outros tantos.

O tratamento do Brasil em relação às exportações americanas tem sido muito mais liberal que a maneira como os Estados Unidos agem em relação aos produtos de exportação brasileiros, o mesmo ocorrendo na relação Brasil-

-Europa. Por isso, é essencial que, nas negociações que estão por vir, o Brasil esteja melhor preparado para conseguir lograr êxito em seus pleitos. Assim, para assessorar seu corpo diplomático, o País vai precisar incrementar recursos e assessoria técnica especializada, à semelhança daqueles existentes há muito tempo nos países ricos. É sabido que o Brasil não é uma superpotência e que não pode impor sua vontade, mas tal não impede que seus negociadores pratiquem uma política comercial mais agressiva e até mais flexível, caso consigam ver o que se pode ganhar, onde e o quê. A escalação de uma equipe treinada em negociações internacionais é ainda mais importante no contexto atual, em uma economia mundial combatida, propensa à ampliação de barreiras disfarçadas ou explícitas, principalmente por parte dos países mais fortes internacionalmente. Até porque, enquanto o governo dos Estados Unidos mantém mais de 16 mil pessoas trabalhando na área de defesa comercial, o Brasil conta com apenas 62 pessoas (Rossi, 2002).

Dentro de seu plano estratégico, o Brasil deveria diminuir também sua dependência comercial dos Estados Unidos, da União Européia e do Japão, buscando novos mercados, mas sem perder de vista as oportunidades que surjam nessas três regiões mais ricas. Todavia a diminuição dessa dependência não é uma tarefa muito fácil, já que esses três mercados, em 2001, responderam por 53,33% das exportações totais do País.

Com vistas a dar força e clareza para negociar, faz-se necessária maior articulação interna de um projeto nacional de inserção externa do País, já que a melhora no desempenho das exportações não depende apenas de acordos comerciais, mas relaciona-se também com a agregação de valor aos produtos por meio de uma política industrial. Assim, medidas que visem estimular a formação de *joint-ventures* e acordos operacionais entre empresas nacionais e estrangeiras também devem constar das negociações. São recomendadas por facilitarem a formação de cadeias produtivas internacionais para aqueles bens que não podem ser produzidos totalmente no território nacional. Nesse caso, o País produziria apenas um ou mais componentes e não o produto final.

Uma articulação interna também é vital para desenvolver meios de suplantarem as chamadas “barreiras sanitárias e fitossanitárias”. Embora saiba-se que estas, por vezes, são apenas utilizadas para disfarçar e proteger setores ineficientes mediante critérios supostamente técnicos ou que não apresentam vantagens comparativas, é preciso que, além de pleitear sua redução, também se desenvolvam meios de superá-las quando as mesmas estiverem em vigor. Produzir alimentos com a qualidade que os importadores pedem e fazer *marketing* de seu agronegócio, por exemplo, pode ser um bom caminho para facilitar o acesso aos mercados mais exigentes, embora isso possa representar um aumento nos custos. E nem sempre o País dispõe de facilidades de financiamento para levar a termo essas melhorias.

Também é importante, como estratégia, sair das “generalidades”. Por exemplo: ao negociar com os Estados Unidos, deve-se definir claramente, a 10 dígitos, a Nomenclatura Harmonizada, usando a mesma linguagem da TPA, evitando com isso mal-entendidos em relação aos produtos em pauta. Do mesmo modo, faz-se mister detalhar com precisão a lista das prioridades nas negociações, colocando claramente as razões concretas (como emprego, renda, saldo comercial, dentre outras razões) e quais os critérios de reciprocidade e de barganha (Alaby, 2002). Isso porque, com objetivos claros, se pode evitar perdas futuras.

Outro aspecto estratégico — e na opinião da autora, o mais importante — diz respeito à negociação de contrapartidas. Essa é uma lição que o Brasil e outros países latino-americanos devem ter aprendido, ao liberalizarem seu comércio sem negociarem contrapartidas. Como resultado, hoje se vêem diante da estrutura protecionista inexpugnável dos países desenvolvidos. É preciso ter-se em conta que inserção não é obediência nem ingenuidade e que as posições devem ser fortes e bem definidas internamente. Além disso, é bom nunca esquecer que o discurso oficial é quase sempre diferente da prática política/comercial, principalmente no que se refere às idéias liberalizantes.

“Sem uma importante revisão nas regras de aplicação dos códigos 'anti-dumping' e de subsídios usadas por nossos parceiros comerciais, em particular os EUA, e de uma garantia de que teremos efetivo acesso para os produtos nos quais somos competitivos, como aço, produtos agrícolas, aeronaves, etc, de nada nos valerão supostos acordos de liberalização comercial. Necessitamos mostrar coesão entre indústria e governo.” (Marques, 2002, p. A-10)

Como se viu até aqui, a Organização Mundial do Comércio, considerada o ponto de convergência dos esforços em direção à liberalização do comércio internacional, está diante de um teste e tanto. A grande questão, na verdade, não é a liberalização do comércio em si, mas quem vai se beneficiar com ela, quem vai ter um aumento em suas exportações maior do que o incremento nas suas importações. Até agora, os grandes beneficiados pelo discurso liberalizante têm sido os países ricos, que mais pregam do que praticam o livre comércio.

No caso específico do Brasil, a principal conquista, em um primeiro momento, parece ser a tomada de consciência em relação à sua influência nas negociações internacionais. Apesar de representar em torno de apenas 1% do comércio internacional, é importante que o Brasil saiba fazer boas alianças para a defesa conjunta de temas de interesse comum. A discussão sobre a questão da quebra de patente para medicamentos levada para discussão em Doha é um exemplo. No caso, o País conseguiu não apenas aliados, mas venceu uma barreira que parecia intransponível. Outros temas nos quais o País tem de arregimentar aliados e firmar posição são o dos subsídios agrícolas e o das

políticas “antidumping”. É preciso acordar para o fato de que exportar não é apenas um ato de boa vontade por parte dos empresários, mas uma atividade com conhecimento de táticas e estratégias que exigem *know how*.

No momento, dada a crise cambial em que está envolvido, o Brasil tem pouco espaço para negociar liberalizações de comércio, já que dificilmente teria condições reais de assumir compromissos adicionais de liberalização. Um país que lentamente está voltando a obter saldos positivos em sua balança comercial não tem como aceitar novos déficits, ainda mais diante das dificuldades encontradas para levantar recursos externos e poder fechar seu balanço de pagamentos.

Todas essas dificuldades, aliadas ao aumento do protecionismo norte-americano, podem fazer com que a ALCA não ocorra de imediato ou, caso seja levada a termo, não atenda aos interesses do Brasil. O mesmo pode ser dito do acordo União Européia-Mercosul e das negociações multilaterais na OMC. Quando os Estados Unidos aumentam seus subsídios à agricultura e sobretaxam suas importações de aço e quando a União Européia adota salvaguardas para produtos (como fez com o aço), há um solapamento das bases de confiança, bases essas indispensáveis para a construção de uma área de livre comércio.

O cerne do comércio internacional há muito deixou de ser apenas o menor custo ou o benefício do consumidor. Hoje os países ricos negociam levando em conta não apenas o fluxo de mercadorias, mas o comércio de serviços, os investimentos diretos e os demais fluxos de capitais, conforme já visto anteriormente. Para os países pobres, já ficou claro que o crescimento do comércio não é a chave para o nirvana. Até porque, conforme adverte a CEPAL, uma análise dos períodos de maior expansão econômica na América Latina mostra que são justamente aqueles em que houve mais proteção comercial. Com isso, não se está recomendando o protecionismo, mas que a propalada liberalização seja olhada com mais cautela e que seus custos e benefícios sejam bem avaliados antes de o País assumir compromissos de abertura comercial. E que subjacente a tudo, esteja a frase: “o livre mercado é ótimo, especialmente na casa dos outros” (Kupfer, 2002, p. A-3).

Anexo

Tabela 1

Alíquotas médias das importações brasileiras por destinação econômica — 1996-99

DESTINAÇÃO ECONÔMICA	1996		1997		1998		1999	
	Calculada	Real	Calculada	Real	Calculada	Real	Calculada	Real
Matérias-primas e produtos intermediários	8,97	4,91	9,41	5,48	12,45	7,58	8,89	6,60
Para a indústria.....	9,35	5,08	9,77	5,67	12,82	7,82	9,25	6,79
Para a agricultura	3,01	2,19	4,41	2,78	7,91	4,64	4,25	4,06
Bens de capital	11,97	7,37	11,16	7,73	16,22	12,08	14,15	10,63
Para a indústria	11,99	7,37	11,17	7,72	16,28	12,10	14,17	10,62
Para a agricultura	10,00	7,72	9,63	8,13	12,84	11,22	12,33	11,81
Bens de consumo	24,55	11,07	25,93	10,05	26,67	10,85	12,61	9,72
Duráveis	35,39	13,58	37,05	11,89	36,78	12,69	16,19	11,76
Não duráveis	15,03	8,86	14,49	8,16	17,02	9,09	9,87	8,15
Equipamentos de transporte	18,99	6,20	19,38	6,28	20,60	7,73	10,59	7,15
Combustíveis e lubrificantes	11,44	7,75	9,06	6,29	9,59	6,81	5,36	4,74
Materiais de construção	12,19	8,29	13,95	8,08	17,43	11,49	14,18	11,45
Não especificado	12,51	6,72	11,26	9,88
Total	13,60	7,05	13,80	7,04	16,74	9,30	10,65	7,99

FONTE: Receita Federal.

NOTA: O nível efetivo de proteção à indústria nacional, por destinação econômica, é medido pela alíquota média calculada e pela alíquota média real. A alíquota média calculada é o imposto calculado (resultado da aplicação da alíquota nominal da Tarifa Externa Comum a cada mercadoria efetivamente importada) dividido pelo valor tributável (base de cálculo do Imposto de Importação). A alíquota média real é o imposto efetivamente pago dividido pelo valor tributável.

Tabela 2

Alíquotas médias das importações brasileiras por categoria econômica — 2000/02

CATEGORIA ECONÔMICA	2000			2001		
	Calcula- dos sem Acordo	Calcula- dos com Acordo	Real	Calcula- dos sem Acordo	Calcula- dos com Acordo	Real
Alimentos e bebidas	13,83	3,87	3,63	12,75	4,06	3,60
Básicos	10,47	1,60	1,16	10,13	1,21	0,95
Elaborados	17,87	6,60	6,60	16,52	8,16	7,41
Insumos industriais não especifica- dos em outra categoria	11,19	9,06	7,23	9,95	8,30	6,46
Básicos	6,86	3,41	2,46	5,97	3,03	2,26
Elaborados	11,57	9,56	7,65	10,17	8,60	6,69
Combustíveis e lubrificantes	4,43	2,33	2,06	0,24	0,18	0,15
Básicos	4,80	2,31	1,84	0,10	0,03	0,03
Elaborados	4,12	2,35	2,25	0,39	0,34	0,29
Bens de capital, peças e acessório- rios	14,39	14,07	9,06	11,92	11,62	7,69
Bens de capital (exceto equipa- mentos de transporte)	13,66	13,23	9,95	10,48	10,16	7,68
Peças e acessórios de bens de capital	15,16	14,94	8,13	13,78	13,53	7,70
Equipamentos de transporte, pe- ças e acessórios	20,94	13,14	8,76	21,41	12,25	8,20
Equipamentos de transporte	33,34	14,79	14,79	34,60	11,80	11,79
Peças e acessórios de equipa- mentos de transporte	21,76	7,18	5,71	27,11	6,35	6,17
Automóveis de passageiros	17,25	14,54	8,05	15,70	13,65	7,41
Bens de consumo não especifica- dos em outra categoria	15,98	14,64	11,96	13,45	12,52	10,32
Duráveis	18,52	16,94	14,41	16,20	14,97	12,04
Não duráveis	22,85	21,77	18,50	21,33	20,62	17,55
Semiduráveis	12,91	11,53	9,02	9,92	8,97	7,25
Outros bens	21,93	21,74	0,75	8,28	7,68	1,91
Total	12,68	10,04	7,21	10,81	8,68	6,22

(continua)

Tabela 2

Alíquotas médias das importações brasileiras por categoria econômica — 2000/02

CATEGORIA ECONÔMICA	JAN-JUN/02		
	Calculados sem Acordo	Calculados com Acordo	Real
Alimentos e bebidas	11,62	3,20	2,73
Básicos	8,96	1,13	0,76
Elaborados	15,14	5,95	5,34
Insumos industriais não especificados em outra categoria	8,95	7,38	5,56
Básicos	5,04	2,68	1,93
Elaborados	9,18	7,66	5,77
Combustíveis e lubrificantes	0,13	0,11	0,08
Básicos	0,00	0,00	0,00
Elaborados	0,34	0,29	0,20
Bens de capital, peças e acessórios	11,21	10,95	6,79
Bens de capital (exceto equipamentos de transporte)	10,13	9,87	7,07
Peças e acessórios de bens de capital	12,56	12,29	6,45
Equipamentos de transporte, peças e acessórios	19,57	12,48	7,76
Equipamentos de transporte	24,46	5,78	5,49
Peças e acessórios de equipamentos de transporte	15,38	13,45	6,89
Automóveis de passageiros	33,60	14,43	13,71
Bens de consumo não especificados em outra categoria	10,13	9,47	7,46
Duráveis	13,44	12,41	9,82
Não duráveis	6,02	5,39	4,38
Semiduráveis	19,81	19,28	14,81
Outros bens	3,97	3,79	0,45
Total	9,74	7,83	5,31

FONTE: Receita Federal.

NOTA: O nível efetivo de proteção à indústria nacional, por categoria econômica, é medido pela alíquota média calculada e pela alíquota média real. A alíquota média calculada é o imposto calculado (resultado da aplicação da alíquota nominal da Tarifa Externa Comum a cada mercadoria efetivamente importada) dividido pelo valor tributável (base de cálculo do Imposto de Importação). A alíquota média real é o imposto efetivamente pago dividido pelo valor tributável. Pelas razões expostas, a tabela apresenta a alíquota média calculada com e sem os efeitos dos acordos internacionais, isto é, considerando como alíquota nominal: (a) a TEC (sem acordos); e (b) as alíquotas estabelecidas pela OMC, ALADI e Mercosul (com acordos).

Tabela 3

Renúncia fiscal do Imposto de Importação, por destinação econômica,
no Brasil — 1996-99

DESTINAÇÃO ECONÔMICA	1996			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Matérias-primas e produtos intermediários	1 988 546	1 087 705	900 841	45,30
Para a indústria	1 949 151	1 059 027	890 125	45,67
Para a agricultura	39 395	28 679	10 717	27,20
Bens de capital	1 477 973	909 782	568 191	38,44
Para a indústria	1 465 438	900 098	565 340	38,58
Para a agricultura	12 535	9 683	2 852	22,75
Bens de consumo	2 571 514	1 159 110	1 412 404	54,92
Duráveis	1 732 988	664 867	1 068 121	61,63
Não duráveis	838 526	494 243	344 283	41,06
Equipamentos de transporte ...	835 851	272 728	563 123	67,37
Combustíveis e lubrificantes ...	771 343	522 440	248 903	32,27
Materiais de construção	52 009	35 382	16 627	31,97
Não especificado	53 052	28 479	24 573	46,32
Total	7 750 288	4 015 626	3 734 662	48,19

DESTINAÇÃO ECONÔMICA	1997			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Matérias-primas e produtos intermediários	1 953 261	1 433 551	519 710	26,61
Para a indústria	1 896 287	1 385 207	511 080	26,95
Para a agricultura	56 974	48 344	8 630	15,15
Bens de capital	1 823 764	1 299 533	524 231	28,74
Para a indústria	1 808 141	1 284 821	523 320	28,94
Para a agricultura	15 623	14 712	911	5,83
Bens de consumo	2 012 694	1 280 534	732 160	36,38
Duráveis	1 425 441	767 957	657 484	46,12
Não duráveis	587 253	512 577	74 676	12,72
Equipamentos de transporte ...	758 674	406 110	352 564	46,47
Combustíveis e lubrificantes ...	416 159	416 159	0	0,00
Materiais de construção	93 684	62 443	31 241	33,35
Não especificado	6 910	6 190	720	10,42
Total	7 065 146	4 904 521	2 160 625	30,58

(continua)

Tabela 3

Renúncia fiscal do Imposto de Importação, por destinação econômica,
no Brasil — 1996-99

DESTINAÇÃO ECONÔMICA	1998			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Matérias-primas e produtos intermediários	3 136 413	1 910 427	1 225 986	39,09
Para a indústria	2 985 898	1 822 088	1 163 810	38,98
Para a agricultura	150 515	88 339	62 176	41,31
Bens de capital	2 636 632	1 963 888	672 744	25,52
Para a indústria	2 603 836	1 935 225	668 611	25,68
Para a agricultura	32 796	28 663	4 133	12,60
Bens de consumo	3 287 716	1 337 143	1 950 573	59,33
Duráveis	2 213 670	763 719	1 449 951	65,50
Não duráveis	1 074 046	573 424	500 622	46,61
Equipamentos de transporte	1 472 759	552 705	920 054	62,47
Combustíveis e lubrificantes	456 318	323 826	132 492	29,04
Materiais de construção	154 752	102 080	52 672	34,04
Não especificado
Total	11 144 591	6 190 069	4 954 522	44,46

DESTINAÇÃO ECONÔMICA	1999			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Matérias-primas e produtos intermediários	3 301 929	2 449 056	852 873	25,83
Para a indústria	3 189 132	2 341 503	847 629	26,58
Para a agricultura	112 797	107 553	5 244	4,65
Bens de capital	3 183 229	2 392 018	791 211	24,86
Para a indústria	3 148 956	2 359 196	789 760	25,08
Para a agricultura	34 273	32 822	1 451	4,23
Bens de consumo	1 751 986	1 349 421	402 565	22,98
Duráveis	975 839	708 819	267 020	27,36
Não duráveis	776 147	640 602	135 545	17,46
Equipamentos de transporte	1 054 239	711 382	342 857	32,52
Combustíveis e lubrificantes	436 305	385 509	50 796	11,64
Materiais de construção	120 452	97 269	23 183	19,25
Não especificado
Total	9 848 141	7 384 655	2 463 486	25,01

FONTE: Receita Federal.

NOTA: A renúncia fiscal do Imposto de Importação é medida pela diferença entre o imposto calculado e o efetivamente pago. Os regimes da OMC (antigo GATT), ALADI e Mercosul são instrumentos de política comercial e objeto de acordos internacionais, sendo, portanto, os direitos aduaneiros ali estabelecidos em caráter geral e permanente. Por isso, esses regimes não se caracterizam propriamente como benefício fiscal, mas, sim, como uma preferência comercial. A tabela mostra a renúncia fiscal sem considerar esses regimes como benefício.

Tabela 4

Renúncia fiscal do Imposto de Importação, por categoria econômica,
no Brasil — 2000/02

CATEGORIA ECONÔMICA	2000			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Alimentos e bebidas	250 097	234 470	15 627	6,25
Básicos	56 557	40 930	15 627	27,63
Elaborados	193 540	193 540	0	0,00
Insumos industriais não es- pecificados em outra cate- goria	3 059 399	2 442 201	617 198	20,17
Básicos	92 872	66 898	25 974	27,97
Elaborados	2 966 527	2 375 303	591 224	19,93
Combustíveis e lubrificantes	374 322	330 828	43 494	11,62
Básicos	172 220	137 117	35 103	20,38
Elaborados	202 102	193 711	8 391	4,15
Bens de capital, peças e acessórios	4 616 023	2 973 126	1 642 897	35,59
Bens de capital (exceto equi- pamentos de transporte)	2 219 572	1 668 838	550 734	24,81
Peças e acessórios de bens de capital	2 396 451	1 304 288	1 092 163	45,57
Equipamentos de transpor- te, peças e acessórios	1 576 607	1 051 595	525 012	33,30
Equipamentos de transporte ...	309 478	309 478	0	0,00
Peças e acessórios de equipa- mento de transporte	169 173	134 398	34 775	20,56
Automóveis de passageiros	1 097 956	607 719	490 237	44,65
Bens de consumo não espe- cificados em outra categoria	819 722	669 331	150 391	18,35
Duráveis	134 608	114 560	20 048	14,89
Não duráveis	278 733	236 903	41 830	15,01
Semiduráveis	406 381	317 868	88 513	21,78
Outros bens	33 140	1 147	31 993	96,54
TOTAL	10 729 310	7 702 699	3 026 611	28,21

(continua)

Tabela 4

Renúncia fiscal do Imposto de Importação, por categoria econômica, no Brasil — 2000/02

CATEGORIA ECONÔMICA	2001			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Alimentos e bebidas	295 699	262 138	33 561	11,35
Básicos	51 897	40 672	11 225	21,63
Elaborados	243 802	221 466	22 336	9,16
Insumos industriais não especificados em outra categoria	3 639 937	2 831 030	808 907	22,22
Básicos	70 438	52 706	17 732	25,17
Elaborados	3 569 499	2 778 324	791 175	22,16
Combustíveis e lubrificantes	33 697	28 721	4 976	14,77
Básicos	3 072	3 072	0	0,00
Elaborados	30 625	25 649	4 976	16,25
Bens de capital, peças e acessórios	5 108 479	3 378 057	1 730 422	33,87
Bens de capital (exceto equipamentos de transporte)	2 524 144	1 907 944	616 200	24,41
Peças e acessórios de bens de capital	2 584 335	1 470 113	1 114 222	43,11
Equipamentos de transporte, peças e acessórios	1 772 125	1 186 813	585 312	33,03
Equipamentos de transporte	374 540	374 483	57	0,02
Peças e acessórios de equipamentos de transporte	125 864	122 190	3 674	2,92
Automóveis de passageiros	1 271 721	690 140	581 581	45,73
Bens de consumo não especificados em outra categoria	883 736	728 479	155 257	17,57
Duráveis	143 342	115 350	27 992	19,53
Não duráveis	342 048	291 180	50 868	14,87
Semiduráveis	398 346	321 949	76 397	19,18
Outros bens	9 930	2 477	7 453	75,06
TOTAL	11 743 604	8 417 715	3 325 889	28,32

(continua)

Tabela 4

Renúncia fiscal do Imposto de Importação, por categoria econômica,
no Brasil — 2000/02

CATEGORIA ECONÔMICA	JAN-FEV/02			
	Imposto de Importação		Renúncia Fiscal	
	Calculado (R\$ 1 000)	Pago (R\$ 1 000)	Valor (R\$ 1 000)	%
Alimentos e bebidas	121 344	103 352	17 992	14,83
Básicos	24 384	16 369	8 015	32,87
Elaborados	96 960	86 983	9 977	10,29
Insumos industriais não es- pecificados em outra cate- goria	1 366 353	1 028 483	337 870	24,73
Básicos	27 356	19 672	7 684	28,09
Elaborados	1 338 997	1 008 811	330 186	24,66
Combustíveis e lubrificantes	8 672	5 989	2 683	30,94
Básicos	0	0	0	0
Elaborados	8 672	5 989	2 683	30,94
Bens de capital, peças e acessórios	1 925 239	1 193 880	731 359	37,99
Bens de capital (exceto equi- pamentos de transporte)	962 405	689 060	273 345	28,40
Peças e acessórios de bens de capital	962 834	504 820	458 014	47,57
Equipamentos de transpor- te, peças e acessórios	715 221	444 753	270 468	37,82
Equipamentos de transporte ...	48 480	46 009	2 471	5,10
Peças e acessórios de equipa- mentos de transporte	536 639	275 139	261 500	48,73
Automóveis de passageiros ...	130 102	123 605	6497	4,99
Bens de consumo não espe- cificados em outra categoria	302 139	238 105	64 034	21,19
Duráveis	50 501	39 994	10 507	20,81
Não duráveis	110 662	89 849	20 813	18,81
Semiduráveis	140 976	108 262	32 714	23,21
Outros bens	6 474	762	5 712	88,23
TOTAL	4 445 442	3 015 324	1 430 118	32,17

FONTE: Receita Federal.

NOTA: A renúncia fiscal do Imposto de Importação é medida pela diferença entre o imposto calculado e o efetivamente pago. Os regimes da OMC (antigo GATT), ALADI e Mercosul são instrumentos de política comercial e objeto de acordos internacionais, sendo, portanto, os direitos aduaneiros ali estabelecidos em caráter geral e permanente. Por isso, esses regimes não se caracterizam propriamente como benefício fiscal, mas, sim, como uma preferência comercial. A tabela mostra a renúncia fiscal sem considerar esses regimes como benefício.

Bibliografia

ALABY, Michel Abdo. A ALCA, a TPA e o interesse do Brasil. **Resenha Econômica**, n. 93, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: resenha@lists.relnet.com.br em 15 maio 2002.

BAPTISTA, Luis Olavo. Livre comércio: recordações e reflexões. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-10, 19-21 abr. 2002.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. Política e comércio exterior. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-11, 8 nov. 2001.

BRASIL é pressionado a abrir serviços. **Resenha Econômica**, n. 134, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: resenha@lists.relnet.com.br em 16 fev. 2000.

BRASIL oferece serviços em troca de abertura agrícola. **Relatório Especial** n. 03/2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: relatesp@lists.relnet.com.br em 29 jan. 2002.

CONDIÇÕES para a formação da ALCA. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-3, 6 ago. 2002.

CONGRESSO americano amplia subsídio. **Resenha Econômica**, n. 80, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: resenha@lists.relnet.com.br em 26 abr. 2002.

EUROPA se abre a tecidos brasileiros. **Resenha Econômica**, n. 152, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: resenha@lists.relnet.com.br em 9 ago. 2002.

FARRA dos subsídios, A. **Resenha Econômica**, n. 90, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: resenha@lists.relnet.com.br em 15 maio 2002.

FERRARI, Livia. CNI defende conceito da “assimetria”. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-10, 22 jul. 2002.

GALVÃO, Arnaldo. Estudo da Fiesp mostra que ALCA é mais risco que oportunidades. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-3, 26-28 jul. 2002.

JANK, Marcos Sawaya. Subsídios agrícolas: aceitar ou contestar as regras? — **Resenha Econômica**, n. 134, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por: resenha@lists.relnet.com.br em 16 jul. 2002.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional: teoria e prática**. São Paulo: MAKRON Books, 2001. 797p.

KUPFER, José Paulo. Livre mercado na casa dos outros. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-3, 13 mar. 2002.

LAFER critica Farm Bill. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-4, 6 maio 2002.

MANCINI, Cláudia. Indústria americana prevê triplicar vendas à AL. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-24, 8 ago. 2002.

MANN, Michael – proposta de mudança nos subsídios divide ministros europeus. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-10, 16 jul. 2002.

MANN, Michael. OCDE critica EUA e defende reforma proposta pela UE. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-10, 17 jul. 2002.

MARQUES, Maria Sílvia Bastos. Restrições ao aço nos EUA: lições de hipocrisia. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-10, 8 abr. 2002.

MERCADANTE, Aloízio. Lavoura arcaica. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-10, 24-26 maio 2002.

MERCOSUL em desvantagem, diz a Cepal. **Gazeta Mercantil**. São Paulo, p. A-22, 7 ago. 2002.

MOREIRA, Assis. Chineses consideram Brasil um parceiro interessante. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-5, 19-21 jul. 2002.

MOREIRA, Assis. O Brasil joga seu futuro no Catar. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-4, 7 nov. 2001.

MOREIRA, Assis. Países dificilmente contestarão a *Farm Bill*. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. B-16, 15 maio 2002.

NEGOCIAÇÕES da ALCA estabelecem novo desafio. **Resenha Econômica**, n. 153, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por resenha@lists.relnet.com.br em 12 ago. 2002.

OSSE, José Sérgio; CARDOSO, Cíntia. Agropecuária perde US\$ 7,8 bi por ano. **Folha de São Paulo**. São Paulo, p. B-1, 19 ago. 2002.

PRESIDENTE eleito terá 195 dias para concluir proposta. **Resenha Econômica**, n. 153, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por resenha@lists.relnet.com.br em 12 ago. 2002.

PROTECIONISMO dos ricos empobrece o mundo, diz OMC. **Resenha Econômica**, n. 56, 2002. RelNet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por resenha@lists.relnet.com.br em 22 mar. 2002.

RACHADURAS na fortaleza protecionista. **Zero Hora**, Porto Alegre: RBS, 1 mar. 2002. Caderno Campo e Lavoura, p. 5.

RODRIGUES, Roberto. O jogo que interessa à agricultura brasileira. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-3, 21 mar. 2002.

ROMERO, Cristiano. Farm Bill reduz subsídio à soja. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-10, 2 maio 2002.

ROSSI, Clóvis. ALCA fará Brasil perder US\$ 1 bi, diz Fiesp. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p. B-8, 26 jul. 2002.

SILVA, Carlos Eduardo Lins da. Resultado da reunião do Mercosul: UE foi frustrante para os brasileiros. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A-4, 25 jul. 2002.

SURPREENDENTE impasse da ALCA, O. **Resenha Econômica**, n. 82, 2002. ReINet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por resenha@lists.relnet.com.br em 30 abr. 2002.

TARIFA menor para negociar ALCA segue orientação do GATT, diz Lafer. **Resenha Econômica**, n. 103, 2002. ReINet [info@relnet.com.br]. Mensagem recebida por resenha@lists.relnet.com.br em 22 maio 2002.