

CHUTANDO...

Governo brasileiro busca saídas para quebrar barreiras impostas por países importadores preocupados em proteger produtores locais e evitar concorrência

Tina Evaristo
e Paulo Silva Pinto
Da equipe do **Correio**

Quando um grupo de garotos se reúne para jogar futebol no sábado à tarde, sempre se pode esperar confusão. Como em pelada normalmente não há juiz, os jogadores criam eles mesmos as regras, às vezes no decorrer da partida, o que dá margem a dúvidas e descontentamentos. As disputas então são quase todas resolvidas no grito, na força ou pelo dono da bola, já que cada lado reivindica a razão e não admite terminar a partida em desvantagem.

No jogo do comércio internacional acontece algo semelhante, se bem que há um juiz, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Ocorre que ele demora a se manifestar. Enquanto isso, os jogadores chutam as canelas uns dos outros, os mais fortes impõem sua vontade aos mais fracos e o dono da bola — os Estados Unidos — decide de antemão o placar da partida. Essa imagem é bem mais fiel do que as que nos chegam por meio dos satélites quando senhores aparentemente bem intencionados se reúnem em fóruns internacionais.

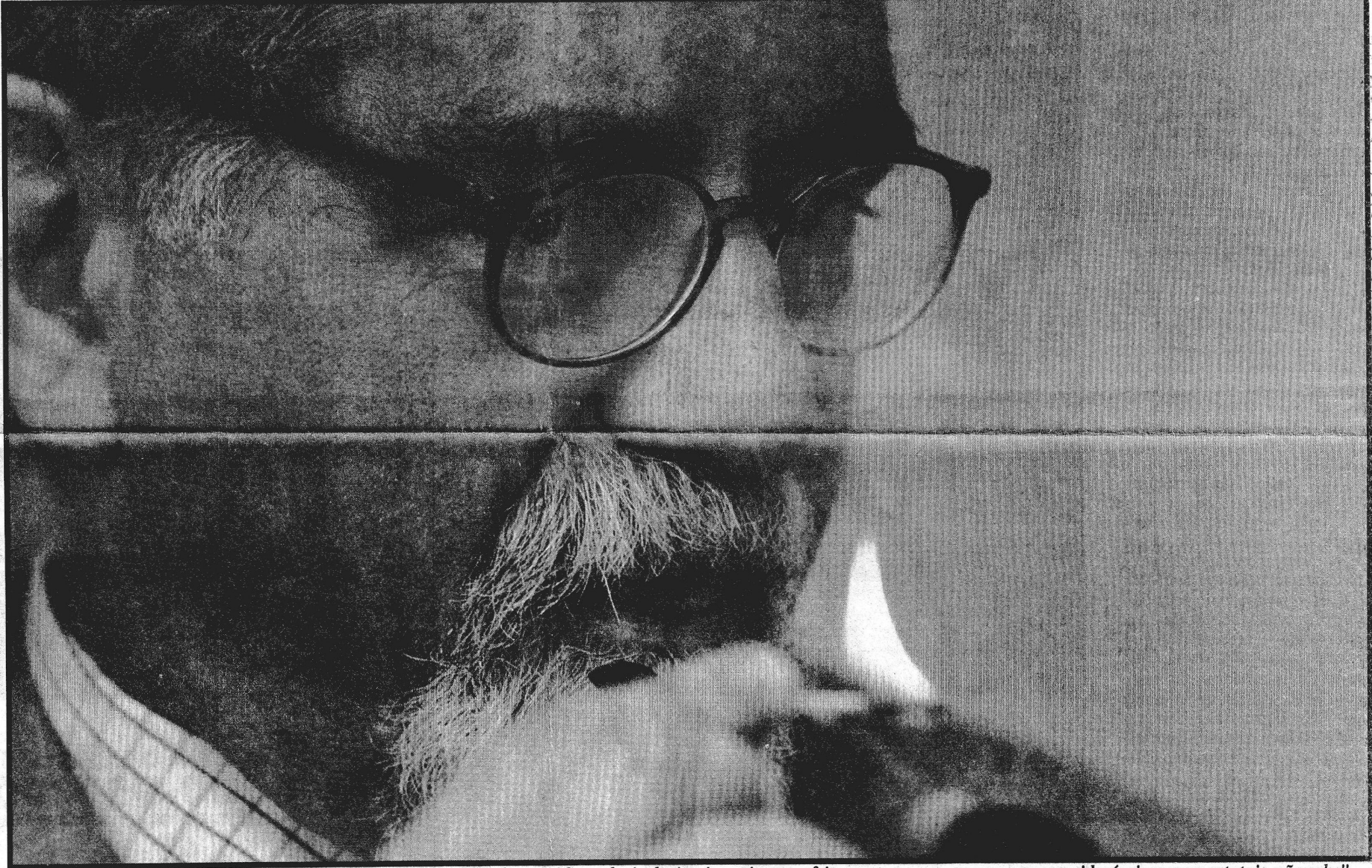
Como um dos jogadores fracos dessa pelada global, o Brasil vem há anos tentando marcar seus golzinhos, mas nesse terreno a decantada ginga e malícia nacionais não têm conseguido vencer a força dos Estados Unidos e da Europa. Mas a falta de presença do Brasil no cenário internacional não se deve somente à forma como o adversário domina o jogo. Um dos agravantes da situação é a falta de coordenação entre governo e empresariado nacionais. Na hora de avaliar a atuação da equipe, ambos os lados assumem seus erros, mas advertem que o parceiro poderia ter se esforçado mais.

A situação do Brasil piorou bastante desde a crise da Ásia. A princípio, enfrentamos a desvalorização das moedas asiáticas, que se deu como forma de os países da região baratarem seus produtos no exterior. Depois, passamos a enfrentar mercados cada vez mais na retranca por causa da insegurança provocada pela crise. Os times tentam fechar-se contra importações e obrigar os demais a abrir as suas exportações.

Quando a crise econômica atingiu o País, não provocou somente a desvalorização do real, mas impôs ao governo brasileiro uma tarefa complicada: elevar as exportações e transformar o déficit no comércio exterior de US\$ 6,4 bilhões — registrados em 1998 — em superávit de US\$ 11 bilhões ainda em 1999. Atingir esse número exigiria, porém, a categoria de um Pelé, associada a uma situação favorável da economia global.

De qualquer modo, a meta foi deixada de lado na sexta-feira pelo ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (Mdic), Celso Lafer. “Esses US\$ 11 bilhões eram uma idéia que hoje, tendo em vista a dinâmica do comércio mundial, não parece viável de ser alcançada. A projeção mais corrente do mercado é a de que atinjamos superávit entre US\$ 4 bilhões e US\$ 5 bilhões”, disse Celso Lafer.

Acácio Pinheiro



Lafer: “A fórmula de cálculo que os americanos vêm introduzindo, considerando, inclusive, investimentos feitos no tempo em que as empresas siderúrgicas eram estatais, não cabe”

BARREIRAS PARA INIBIR COMÉRCIO

EUA taxaram o aço e a laranja do Brasil para proteger produtor interno

Além do desaquecimento econômico vivenciado por todos os países, os produtos brasileiros enfrentam sérios bloqueios levantados, entre outros, pelos dois principais clientes: a União Européia e os Estados Unidos. Essas barreiras podem tanto ser tarifárias — as que exigem o pagamento de taxas para a entrada do produto — como não-tarifárias — aquelas que dispensam tarifas mas impõem medidas de proteção como estabelecimento de cota máxima para a venda, e cuidados sanitários excessivos (as chamadas medidas fitossanitárias), responsáveis pela proibição da entrada da laranja brasileira no mercado norte-americano. Aquele país alega que a fruta do Brasil é contaminada por uma praga (a mosca do mediterrâneo).

As taxas de até 71% impostas pelos americanos à importação de aço brasileiro (que vigoraram entre fevereiro e início de junho) é um caso clássico. No início do mês, os Estados Unidos concordaram em suspendê-las, mas fizeram algumas exigências cruéis.

“Para ficar em um só exemplo, nossa quota de exportação de bobina a quente (utilizada na fabricação de botijões e autopeças) foi reduzida de 500 mil toneladas anuais para 295 mil”, informou Antônio José Polanczyk, presidente do Instituto Bra-

sileiro de Siderurgia. No mercado internacional, a tonelada da bobina a quente é negociada a US\$ 240. Isso significa que, só nesse produto, a indústria siderúrgica brasileira perderá quase US\$ 50 milhões em vendas. “E ainda enfrentamos a ameaça de redução na quota de bobina a frio. O protecionismo norte-americano é muito preocupante”, reclama Polanczyk.

Os representantes dos Estados Unidos dizem que estão apenas aplicando medidas antidumping (utilizadas quando um produto é exportado com valor abaixo do custo de fabricação). “O Brasil não pratica dumping. A fórmula de cálculo que os americanos vêm introduzindo, considerando, inclusive, investimentos feitos no tempo em que as empresas siderúrgicas eram estatais, não cabe”, afirmou Lafer. E acrescentou que na época da privatização, as empresas foram vendidas pelo valor de mercado e que, por isso, não existem razões para se

discutir subsídios a esse setor.

Os produtores nacionais alegam também que os norte-americanos, para concluir que o Brasil exerce o dumping, deixaram de fora do cálculo impostos como Imposto sobre Produto Industrializado (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins) que incidem sobre vendas no Brasil. “Sem os impostos, é claro que nosso aço é mais barato. Essas medidas são puramente protecionistas e prejudicam sensivelmente as vendas internacionais”, disse Polanczyk.

Apesar de ser o maior produtor mundial de laranjas, por causa das barreiras, o Brasil está longe de liderar as exportações dessa mercadoria. Nos Estados Unidos, o suco brasileiro está sujeito à maior tarifa aplicada pelo país a produtos agrícolas. “Pagamos 42% de taxa sobre o valor da to-

nelada. Isso inibe o consumo de suco brasileiro”, reclamou Ademerval Garcia, presidente da Associação Brasileira de Exportadores de Cítricos (Abcitrus). “Não bastasse a tarifa exorbitante, os norte-americanos utilizam o montante arrecadado com essas taxas para subsidiar os produtores locais. Somos prejudicados duas vezes”, completou.

O produto nacional também compete com o suco mexicano que, devido aos acordos do Nafta (zona de livre comércio formada por Estados Unidos, Canadá e México), é isento de taxas pelo governo norte-americano. “Temos um fantástico potencial para aumentar as exportações de cítricos. Sem as barreiras, incrementaríamos as vendas em pelo menos US\$ 1 bilhão por ano”, avaliou Garcia.

PAÍSES EXIGEM COMPENSAÇÕES

Reuniões na OMC podem servir para acertar redução de tarifas de importação

A aplicação de tarifa é, contudo, um mecanismo legal perante a OMC. “A tarifa imposta ao suco brasileiro é excessiva. Os Estados Unidos utilizam essa medida pura e simplesmente para proteger os produtores da Flórida”, explicou Lafer. Segundo o ministro, as reuniões da OMC que se iniciam no ano que vem, ou as discussões dos integrantes da Área de Livre Comércio da Américas (Alca), são duas ocasiões em que o Brasil pode trabalhar para reduzir essa taxa.

“No caso da Alca, os norte-americanos acenam com certas reduções tarifárias no setor agrícola. Evidentemente eles esperam compensações em outras áreas. A grande condição de barganha do Brasil é o acesso a seu mercado”, explicou o ministro.

As barreiras tarifárias impostas pela UE pesam consideravelmente no bolso dos exportadores brasileiros de frango. De acordo com dados do ministério, a quota europeia para compra do produto nos mercados internacionais é de 15,5 mil toneladas. Desse total, segundo acordos do Brasil com a UE, o País tem direito a exportar 7,5 mil toneladas sem pagar taxas de exportação. Valores acima desse número estão, no entanto, sujeitos a salgadas taxas e sobretaxas. Porém, devido à falta de controle — tanto no Brasil quanto na Europa — os produtores brasileiros não dispõem de meios para saber se atingiram ou ultrapassaram a quota.

E quem lucra com isso, de acordo com o Mdic, é a UE, uma vez que o Brasil quase sempre paga as tarifas. No ano passado, o País obteve 115 milhões com a exportação de frango para a Europa. Porém, para isso, pagou US\$ 22 milhões em tarifas, cerca de um quinto do valor da venda. Os produtores avaliam que, se não fossem as barreiras tarifárias, poderiam aumentar as exportações em aproximadamente 150%. O Brasil reclamou à OMC dessa falta de transparência na distribuição e administração das quotas, alegando, inclusive, que devido ao acordo que privilegia a venda de outros produtos da UE para o Brasil, o País teria direito às 15,5 mil toneladas isentas de taxas, mas não teve sucesso na apelação.

