

*O Estado de São Paulo,
Segunda-feira, 20 de janeiro de 2003*

Mau exemplo não deve ser copiado

NOVA OFENSIVA PROTECIONISTA DA SIDERURGIA DOS EUA

MARCELO DE PAIVA ABREU

Na semana passada, a indústria siderúrgica norte-americana voltou a pressionar pela ampliação do escopo de aplicação de salvaguardas na forma de tarifas adicionais de até 30%, aplicadas em março de 2002, com base na recomendação da International Trade Commission (ITC), invocando a seção 201 do Trade Act dos EUA. No debate que antecedeu a decisão anterior, estudos detalhados (J. F. Francois e L. Baughman, *Estimated Economic Effects of Proposed Import Relief Remedies for Steel*, Citac, 2001) indicaram que a medida proposta, caso integralmente implementada, envolveria custos anuais de cerca de meio milhão de dólares por emprego protegido na indústria siderúrgica, ou seja, algo da ordem de sete vezes o salário médio na indústria. Para cada emprego preservado nas siderúrgicas seriam perdidas oito posições no resto da economia. O custo líquido anual médio seria de US\$ 1 bilhão. Além disso, a literatura especializada afirma que a proteção não defenderá os empregos na grande siderurgia integrada de forma permanente, pois a concorrência mais importante é a das mini-mills no mercado doméstico e não a das importações. Propostas imaginativas como as de G. H. Hufbauer e B. Goodrich (*Time for a Grand Bargain in Steel?*, IIE International Economics Policy Brief 02-1, janeiro de 2002) foram desprezadas. Propunham adotar uma tarifa de importação modesta que financiaria os custos associados aos generosos compromissos da indústria siderúrgica com os seus aposentados (os chamados legacy costs) e a um seguro-desemprego para cobrir diferenças de salário dos trabalhadores deslocados pela concorrência e incapazes de encontrar empregos com salários do mesmo nível dos pagos nas usinas integradas. Simultaneamente, seria reduzida de forma significativa a capacidade produtiva ineficiente, tanto nos EUA quanto em escala mundial, através de acordo plurilateral na OCDE.

O Brasil não foi significativamente afetado por este surto de protecionismo dos EUA em 2002, principalmente porque exclusões decididas pelo USTR beneficiaram os interesses brasileiros, especialmente os exportadores de semi-acabados. Mas o quadro pode mudar se a nova ofensiva protecionista tiver sucesso. A carta encaminhada por um grupo de dirigentes industriais encabeçados pelo presidente da Nucor, eficiente mini-mill, empenha-se em mostrar que as importações são o inimigo principal (www.steelnet.org/new/011102_zoellick_201.htm). No fundamental, o que é pleiteado na nova petição dos produtores siderúrgicos norte-americanos ao USTR Zoellick é que os países excluídos das medidas anteriores - México, Canadá e países em desenvolvimento - deixem de gozar desse privilégio. A petição menciona explicitamente um "remédio que seja uniforme e facilmente aplicado" em todos os casos em que a ITC tenha apurado dano à produção doméstica dos EUA e não um complexo conjunto de diferentes tarifas e quotas que seriam "ineficientes" e comporiam um "pesadelo administrativo". O tratamento favorável recebido pelas importações de placas brasileiras é diretamente colocado em questão, com a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) tendo a duvidosa honra de ser a única empresa a ser explicitamente mencionada. Segundo a petição, se as tarifas sobre placas não forem aumentadas, continuarão os estímulos à aquisição por produtores estrangeiros, "como a CSN", de facilidades de laminação nos EUA, daí resultando o fechamento de mais altos-fornos nos EUA e o estímulo à conversão de todos os produtores de aço plano nos EUA em processadores de placas.

Mesmo para um país rico como os EUA, o fechamento do mercado doméstico em relação às importações é altamente custoso e envolve desvio de recursos que seguramente teriam melhor aplicação alternativa. Configura uma derrama sobre a população em benefício de uma minoria de

privilegiados (trabalhadores, empresários, acionistas). Só pode ser explicado pela vulnerabilidade política do governo às implicações eleitorais dos votos nos Estados ameaçados pelas importações. Do ponto de vista do Brasil, a decisão é desafortunada por duas razões. A primeira, mais evidente, é a perda de mercado para as exportações brasileiras. A segunda, talvez ainda mais importante, é o estímulo que dará à santa aliança protecionista recentemente revigorada por diversas declarações dos novos responsáveis por órgãos efetivamente capazes de implementar uma "política industrial".

Equívocos tradicionais nas propostas protecionistas, tais como a magnitude da balança comercial setorial para determinar metas de substituição de importação, têm sido ventilados até mesmo em setores tradicionalmente comprometidos com a prioridade de expandir as exportações. A ênfase na balança comercial eletroeletrônica deficitária volta à baila com vigor. É como se o objetivo ideal fosse, como meta mínima, o equilíbrio comercial em todos os setores. Não há revisionismo, mesmo fabiano, que salve o argumento.

Em recente decisão, o presidente Lula botou a frase de Goering de ponta-cabeça. Entre "canhões e manteiga", preferiu a manteiga. Entre caças supersônicos e o combate à fome, o governo, apesar da situação de penúria da Força Aérea Brasileira, escolheu o combate à fome. Seria lamentável que, entre a fome dos efetivamente necessitados e a fome dos demandantes de favores públicos, o governo escolhesse, na pior tradição brasileira de defesa de privilégios, superalimentar os segundos. E, se o governo dispuser de mais recursos, é preferível comprar uma esquadrilha de caças a adotar políticas públicas equivocadas e custosas.

Marcelo de Paiva Abreu é professor do Departamento de Economia da PUC-Rio