

Pé-de-cabra “made in USA”

*MARCELO DE PAIVA ABREU**

Nas últimas semanas, a atribulada história do que se decidiu alcunhar de regime automotivo brasileiro ganhou novos desdobramentos que a tornam ainda mais grotesca. O início da história parecia simples, mas a situação complicou-se. Um setor produtivo com grande peso direto e indireto no produto industrial utilizou seu poder de mobilização política para tomar uma carona na crise mexicana do final de 1994 e início de 1995, e obter concessões muito além do alcançado, até então, por qualquer outro setor. Às tarifas aumentadas para 70% somaram-se outras concessões: tarifas reduzidas sobre insumos, desde que alcançados determinados níveis de exportação e cotas de importação de autoveículos, substituídas, depois de admoestações na Organização Mundial de Comércio (OMC), por tarifas que discriminavam em benefício das importações de veículos produzidos por empresas já instaladas no País. A passagem do tempo não torna mais convincente a alegação de autoridades do governo de que sem incentivos não teria sido possível atrair investimentos estrangeiros na escala desejada. Nem mesmo de que o cálculo político que possa ter orientado as decisões de governo tenha sido acurado, como sugerem os resultados eleitorais em São Paulo. Permanece a sensação amarga de que, mais uma vez, os interesses coletivos foram imperfeitamente defendidos e o governo voltou à obtusa defesa de balanço comercial equilibrado por setor, ideia estapafúrdia na qual se ampara o arcabouço do “regime automotivo”.

O descontentamento dos países cujas empresas não produzem no País, muito especialmente do Japão e da Coreia do Sul, levou a uma série de negociações bilaterais que culminaram na criação de uma exótica cota tarifária, que permite a importação de um modesto número de veículos às mesmas tarifas vigentes para as montadoras já instaladas no País. A despeito destes desdobramentos, continuam a pairar dúvidas quanto à capacidade de sustentação da atual política automotiva, tendo em vista seu conflito com diversas disposições de acordos da OMC, em particular quanto às exigências de conteúdo produzido internamente e de desempenho exportador.

A este circo dos horrores em matéria de política comercial somou-se recente contribuição norte-americana. Supunha-se que o governo dos EUA manter-se-ia à margem do assunto, pois as principais montadoras norte-americanas eram protagonistas no papel de comensais, beneficiando-se do regime de proteção para aumentar seus preços no mercado brasileiro e, conseqüentemente, seus lucros. Mas a tentação de pressionar o Brasil demonstrou ser mais forte, talvez motivada pelas diferenças quanto à integração hemisférica, ou falta de simpatia brasileira por boa parte do cardápio multilateral norte-americano. O governo norte-americano, depois de ventilar a possibilidade de que talvez levasse o assunto à OMC – não porque considerasse seus interesses diretamente lesados no Brasil, mas por uma questão de princípio –, decidiu-se pelo “unilateralismo agressivo”, para usar a expressão consagrada por Bhagwati, e iniciou investigação do regime automotivo brasileiro com base na seção 301 da lei de comércio. A aguerrida *United States Trade Representative* no governo Bush, Carla Hills, ao comentar os usos de diversos instrumentos da política comercial norte-americana, consagrou, com grande felicidade, a expressão pé-de-cabra para designar a “super 301”, em oposição à tática do “aperto

de mão”. Trata-se de nova versão do porrete de Ted Roosevelt. Sem entrar no mérito da baixa incidência de gente séria entre os usuários mais comuns de pés-de-cabra, é necessário registrar que a utilização unilateral de instrumentos de pressão do tipo da “super 301” gerou, no passado, reações bem mais intensas do que o simples “incômodo” registrado pela diplomacia comercial brasileira em decorrência da decisão de Washington.

Em diversos episódios nos anos 80, o governo dos Estados Unidos utilizou a seção 301 contra o Brasil. Algumas destas medidas tiveram importância na história da política comercial bilateral: informática, em 1985-1989; propriedade intelectual (farmacêutica), em 1987-1990; e, de novo, em 1993-1994; e licenças de importação, em 1989-1990. Na questão relativa à propriedade industrial farmacêutica, os EUA chegaram a impor retaliação, na forma de tarifas de 100% sobre US\$ 39 milhões de exportações brasileiras. O Brasil levou o assunto ao *General Agreement on Tariffs and Trade* (Gatt), denunciando a ilegalidade da ação unilateral dos EUA, sublinhando o respeito brasileiro à legislação internacional e recebendo maciço apoio dos demais países signatários do acordo. Nos anos 80, o Brasil recusou-se, reiteradamente, a negociar na esteira de decisões unilaterais norte-americanas.

A comedida reação brasileira à ação norte-americana está provavelmente associada ao juízo de que pior teria sido se, a exemplo do que fez em relação aos outros países listados pelo USTR, os EUA tivessem decidido por levar o caso à OMC, rompendo a laboriosa engenharia protecionista patrocinada pelo governo brasileiro desde o início de 1995. Uma diplomacia econômica responsável, calcada na defesa do multilateralismo, exigiria uma determinada reação de repulsa aos métodos unilaterais e à adequação do regime automotivo aos compromissos internacionais previamente assinados pelo País. Será que o governo se sente confortável, para usar um termo em voga, com a General Motors e a Ford fazendo o lobby da sua política comercial em Washington?

* Marcelo de Paiva Abreu é Professor do Departamento de Economia da PUC-Rio.