

Engrenagens emperradas

Brasil quer acelerar um acordo comercial com o México, mas tudo indica que o filé mignon vai ficar de fora.

Até 2008, a empresa brasileira Tito, especializada em logística, via o México como um paraíso. Sua operação de seis anos no país oferecendo serviços de entrega porta a porta e assessoria de comércio exterior registrava crescimentos de 14% ao ano em média. "Em 2009, devido à crise, tivemos 20% de queda no movimento total", conta Walter Ferreira, gestor de desenvolvimento de negócios da Tito.

A opção para a empresa - que já importou uma fábrica inteira do México e também já exportou celulares e peças de reposição brasileiras - foi buscar projetos alternativos. "Estamos prestando serviços para construtoras mexicanas que trabalham na América Central, diversificando nosso raio de ação", diz Ferreira.

Nem só de diversificação vive Ferreira, porém. O executivo se entusiasma com a possível ampliação da lista de produtos que são negociados entre Brasil e México com tarifas de importação e exportação mais baixas, as chamadas preferências tarifárias. Os dois países assinaram dois acordos de complementação econômica em 2002, o ACE 53 e o ACE 55, específico para o setor automotivo. O primeiro acordo, que engloba 796 produtos, poderá ser estendido ou substituído por um tratado comercial. Mais do que mera burocracia diplomática, a mudança de termos faz toda a diferença.

As negociações que começaram no fim de outubro podem facilitar as exportações do agronegócio brasileiro para o México e, em contrapartida, ajudar a competitiva indústria petroquímica mexicana a vender seus produtos por aqui, só para ficar em alguns exemplos. "As negociações podem envolver empresas metalúrgicas, de autopeças e varejistas", diz Roberto Gianetti da Fonseca, diretor do departamento de relações internacionais e comércio exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

O sonho de exportadores experientes como Fonseca e de empresários visionários como Ferreira é poder levar produtos agroindustriais, eletroeletrônicos, têxteis, plásticos, farmacêuticos ao México sem enfrentar as pesadas barreiras comerciais entre os dois países. Apesar de o comércio bilateral ter mais que duplicado depois dos ACEs - de US\$ 2,9 bilhões em 2002 para US\$ 7,4 bilhões em 2008 -, ainda é pouco diversificado e muito tímido quando se trata das duas maiores economias latino-americanas. "Nem o México nem o Brasil entenderam a importância de ampliar os acordos fechados em 2002, porque o intercâmbio comercial sempre esteve muito concentrado em filiais de empresas multinacionais nos dois países, e essa corrente não foi ameaçada", diz Jorge Navarrete, embaixador do México no Brasil de 1997 a 2000.

Hoje, porém, do posto de pesquisador da Universidade Nacional Autônoma do México (Unam), Navarrete observa a urgência de seu país para diversificar a pauta comercial. Afinal, apesar de ter se tornado um especialista em negociações de acordos comerciais, o México ainda concentra 90% de seu comércio exterior com os Estados Unidos. "Mesmo antes da crise, notava-se que todo o crescimento que o Nafta poderia trazer - com os Estados Unidos, já que com o Canadá não avançamos - já tinha sido explorado e se estava estagnando", diz o ex-embaixador. Com os dois países figurando entre os mais castigados pela crise, o México trata agora de buscar oxigênio novo em outros territórios. "Se conseguirmos reduzir essa concentração de comércio para 75%, já seria um passo importante. E, na região, não há nenhum parceiro melhor que o Brasil."

Sem receio. Sem avançar em negociações comerciais de peso nos últimos anos, o governo brasileiro também lançou uma corrente pró-acordo. Ao visitar o Brasil em agosto, o presidente mexicano, Felipe Calderón, ratificou o compromisso de reiniciar tais negociações, recebendo o apoio de diversas entidades empresariais. Entre elas estava a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), que assinou um documento conjunto com o Conselho Empresarial Mexicano de Comércio Exterior (Comce), pressionando por um acordo até junho de 2010.

Muito se avançou desde as primeiras reclamações contra as "maquiadoras", unidades mexicanas de empresas dos Estados Unidos que apenas montavam produtos para aproveitar os custos menores nesse país. "No começo da década, tínhamos medo da política de incentivo às maquiadoras e da proposta de abertura comercial com muitos países que o México defendia", diz Lucia Maduro, da unidade de Negociações Internacionais da CNI. "No entanto, a indústria brasileira ganhou competitividade e em 2007 começamos a retomar esse contato."

Esse ritmo, porém, é considerado lento demais por muitos analistas. "O Brasil quis jogar todas as fichas na OMC e na Rodada de Doha e, com a estagnação desta, agora corre para ressuscitar os acordos bilaterais com o México e a União Européia", diz Christian Lobauer, professor do Gacint-USP e atual presidente-executivo da Citrus, associação de exportadores brasileiros de suco de laranja.

Ritmo lento. O resultado dessa lentidão se refletiu nos números. Apesar de o Brasil ainda ser superavitário, a diferença na balança comercial entre os países se reduziu fortemente nos últimos três anos (ver gráfico na próxima página), com a importação brasileira crescendo a taxas médias de mais de 50% ao ano, enquanto suas vendas estagnaram. Resultado que, segundo analistas, não é justificado apenas pela crise econômica. Segundo dados da CNI, a participação dos produtos brasileiros no mercado mexicano caiu em 2008, enquanto a fatia chinesa não para de crescer. Em 2002, a presença da China não chegava ao dobro da brasileira; em 2008, foi seis vezes maior.

A concorrência em setores menos sensíveis poderá tornar-se ainda mais acirrada caso o cronograma da revisão tarifária implementada unilateralmente pelo México no fim do ano passado se cumpra. A iniciativa do país em meio à explosão da crise, recebida com surpresa pelo mercado, contempla 70% dos produtos negociados pelo México. As tarifas de importação dessa lista, que em 2008 estava em 11% e caíram para 9,7% este ano, poderão ser gradualmente reduzidas para 6,1% até 2013. "Por isso, não podemos mais nos atrasar e temos que nos esforçar para chegar a um acordo que envolva ao menos 80% das tarifas substanciais", diz Lucia.

A possibilidade de ampliar o acesso ao mercado mexicano anima até quem teria, a princípio, razões para perder o sono com a chegada dos mexicanos. "Tivemos que repensar nosso acordo depois disso, mas ainda assim apoiamos uma proposta, no nosso caso, com proteção, entre outros, à cadeia de poliéster, em que eles são competitivos", afirma Renato Endres, gerente de comércio exterior da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim).

Para Bernardo Silva, gestor de mercados regionais da agência de promoção de exportações Apex-Brasil, "o melhor seria concentrar-se nos setores sensíveis que mais nos interessam", referindo-se especialmente ao de carnes. "Dos 70 projetos que temos em andamento hoje, 55 elegeram o México como um dos países-alvo, mas, mesmo assim, o país recebeu apenas 0,9% das exportações dessas empresas em 2008", afirma.

Aí mora o principal problema: convencer o México a baixar a resistência em setores onde é menos competitivo, como o têxtil, certos segmentos eletroeletrônicos e, sobretudo, o agronegócio, mercado em que os empresários brasileiros querem cravar os dentes com gosto e apetite. "Não persistimos em negociar e até hoje há distorções impressionantes", diz Christian Lobauer, que até o começo do ano foi diretor executivo da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos (Abef). "Como é possível que o Brasil, maior exportador mundial de frango, não venda para um país que importa 500 mil toneladas por ano e compra até da Argentina e do Chile?"

Para ele, ainda que o México demonstre querer ampliar sua corrente de comércio com o Brasil, a possibilidade de negociar um espaço no setor agropecuário é pequena. "O Nafta já exerce muita pressão, pois o México depende, entre outros, do trigo e do milho americanos e não deve querer abrir seu mercado para outro gigante competitivo", diz Lobauer. "Até poderemos conseguir ampliar a lista de produtos comercializados, mas não haverá espaço para um acordo ambicioso, pois uma coisa é vontade política e outra é relevância econômica."

Ceticismo. "Infelizmente, o México está estancado, não sabemos quando poderá se recuperar plenamente, e os investimentos sempre se movem para países dinâmicos", diz Navarrete, que tampouco acredita em grandes vantagens para o Brasil em um futuro acordo. "Hoje o Brasil deve estar olhando para a China. Essa iniciativa me parece se basear mais em intenções políticas que em realidades comerciais", diz. "Ao menos no curto prazo."

Gianetti da Fonseca é mais otimista. "Há boas chances nas negociações, e isso poderá impulsionar inclusive a atividade das empresas brasileiras que já estão instaladas no México", diz, lembrando ainda a possibilidade de desenvolvimento de novos negócios, como o interesse do governo mexicano pelo etanol. "Ainda que, nesse caso, o país tenha de resolver problemas fundiários antes de iniciar uma produção em larga escala."

Laura, da CNI, também defende o esforço para chegar a um acordo, apesar das dificuldades. "Há muito o que liberar. Os 796 produtos contemplados no primeiro ACE não representam sequer 10% dos produtos que podem ser negociados com o México", afirma. "Devemos defender a redução tarifária automática dos produtos que não são sensíveis e exigir que os sensíveis estejam contemplados. Afinal, não são todos os produtos do agronegócio ou do setor têxtil que podem ser considerados sensíveis." Ferreira, da empresa Tito, faz coro. "Não é hora de desmerecer nenhum avanço."

ENGRENAGENS emperradas. **América Economia**. São Paulo, nov. 2009. Disponível em: <<http://www.americaeconomia.com.br>>. Acesso em 18 nov. 2009.