

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO NAS NEGOCIAÇÕES DA ALCA, USANDO O CONCEITO DE PROTEÇÃO EFETIVA NA MONTAGEM DA OFERTA TARIFÁRIA BRASILEIRA

Mauro de Rezende Lopes¹

Resumo - O Brasil joga a sua capacidade de exportar e o futuro de sua inserção “competitiva” no mundo em três negociações-chave: OMC, ALCA e Mercoeuropa. Tem esquecido de posicionar-se estrategicamente para fortalecer sua competitividade no curto, médio e longo prazo. A competitividade do setor agropecuário, entre outros fatores, depende do seu nível de proteção efetiva, isto é, a proteção do produto final depende de um nível compatível com a proteção aos insumos. Este estudo analisa uma parte da proposta de ofertas tarifárias brasileiras, no âmbito da ALCA, tendo como argumento principal os níveis de proteção efetiva. A primeira parte trata da proteção conferida aos insumos, máquinas e equipamentos usados na agropecuária, diante da proteção dos produtos agropecuários finais, e a análise é feita com a Tarifa Externa Comum (TEC). A segunda trata dos níveis de proteção outorgados a máquinas, equipamentos e componentes industriais da indústria de alimentos. O estudo mostra a dificuldade, no Brasil, de se conduzirem negociações com os setores industriais que ofertam insumos ou fornecem máquinas às agroindústrias brasileiras.

Palavras-chave: Proteção efetiva, ALCA, tarifas, competitividade.

1. Introdução

O Brasil joga a sua capacidade de exportar – e, por via de consequência, sua relativa independência de recursos do exterior, sua estabilidade financeira e sua base de crescimento – e, mais ainda, o futuro de sua inserção “competitiva” no mundo em três negociações-chave: OMC, ALCA e Mercoeuropa (negociações do Mercosul com a União Européia).

¹ Economista, pesquisador do Centro de Estudos Agrícolas, da FGV. Coordenador do Curso de MBA de Gestão Empresarial Estratégica em Agribusiness, da Fundação Getúlio Vargas. Foi membro da equipe negociadora do Brasil, no tema agricultura, na Rodada Uruguai, de 1991 a 1994. E-mail: mrlopes@fgv.br.

Recebido em 31/01/2003 Aceito em 17/03/2003

Tem permanecido enredado em uma discussão acirrada acerca de seus interesses ofensivos (exportações agroindustriais) e de seus interesses defensivos (importações industriais de setores supostamente “ameaçados”), mas tem esquecido de posicionar-se estrategicamente para fortalecer sua competitividade no curto, médio e longo prazos, inclusive para aproveitar as oportunidades futuras de mercado. A competitividade do setor agropecuário, entre outros fatores, depende do seu nível de proteção efetiva, isto é, a proteção do produto final depende de um nível compatível de proteção aos insumos. A proteção elevada de insumos, máquinas e equipamentos, todos com elevado peso nos custos de produção, pode vir a reduzir ainda mais a proteção conferida ao produto final, tornando-a, eventualmente, até mesmo negativa. Se vão ser reduzidas as tarifas dos produtos finais – até porque necessita-se de matéria-prima barata para competir no setor de exportações de alimentos industrializados – têm-se que reduzir, consistentemente, as tarifas dos insumos, em níveis de desgravação de partida e prazos semelhantes.

Em todos esses fóruns de negociação, é conveniente identificar o que se está disposto a negociar, não tanto do ponto de vista de setores individuais ou segmentos econômicos específicos – como os agrícolas diante dos industriais –, mas em uma visão global de todos os setores, de forma consistente, entre si. Além disso, têm-se que ter uma visão estratégica do processo como um todo, o que implica não só transformar as ameaças da ALCA em oportunidades, mas também identificar setores líderes na demanda mundial, os quais desfrutam de grandes oportunidades de mercado, ou desenvolvimento prospectivo de mercado nos próximos 5, 10, 15 e 20 anos. Tais são os casos, como sabemos, dos produtos agroindustriais – excelentes mercados no futuro.

Essa seria uma trajetória eventualmente melhor do que adotar uma postura defensiva, protecionista, se, de resto, pretendemos tirar algum proveito dos mercados hemisféricos (e, porque não, mundiais), pelo uso dos grandes vetores de competitividade da agroindústria brasileira. Devemos estar muito atentos a duas variáveis muito importantes: as tendências das novas tecnologias (tais como biotecnologia, novos processos in-

dustriais, etc.), e os desejos e preferências dos consumidores. A partir dessas tendências, podemos buscar compreender as suas conseqüências (impactos) nos mercados globais e, por último, verificar nessas tendências quais seriam suas implicações no Brasil. Avanços na tecnologia e nas preferências dos mercados requerem contínuo processo de importação de insumos, máquinas e equipamentos industriais, para reequipar a agricultura e os parques fabris agroindustriais. Só assim, o Brasil poderá inserir, competitivamente, nos mercados mundiais.

Torna-se forçoso hoje adotar uma visão estratégica do desenvolvimento dos processos negociadores nos três fóruns mencionados, pois joga-se com a capacidade de o país alavancar o seu desenvolvimento econômico com crescimento e emprego, exportando e atraindo investimento. Essa é uma grande responsabilidade de todos os segmentos da sociedade, inclusive o acadêmico. O objetivo deste trabalho é fornecer subsídios para uma eventual proposta de oferta tarifária, no âmbito da ALCA, consistente com tendências dos mercados dos produtos agroindustriais, visando ao aproveitamento das melhores oportunidades de mercado para uma inserção competitiva da agroindústria brasileira, no que hoje há de melhor no mundo, nos mercados potenciais com elevada capacidade de absorção de exportações. As contribuições serão em dois níveis; no dos produtos agropecuários, perante os seus insumos, e no da indústria de alimentos exportáveis, perante suas máquinas e equipamentos industriais.

2. Elementos para montagem de uma oferta tarifária brasileira

Proteção efetiva leva em consideração a cadeia como um todo e mede qual a proteção final da cadeia, a partir das tarifas que incidem sobre insumos, máquinas e equipamentos e sobre os seus produtos finais. Isso posto, vamos conduzir um exercício de montagem de uma proposta de oferta tarifária brasileira no âmbito das negociações da ALCA, consistente com o princípio da proteção efetiva. Tomemos, por exemplo, o caso da constelação de insumos necessários à produção de matérias-

primas e produtos agrícolas. Há, de acordo com estudo conduzido pelo Centro de Estudos Agrícolas, da FGV, cerca de 270 posições tarifárias, em nível de 8 dígitos, referentes a sementes, fertilizantes, máquinas e equipamentos para a agricultura, cuja redução tarifária é vital para a manutenção da competitividade do Brasil na ALCA. As exportações, nessas posições tarifárias, somam US\$319,6 milhões e as importações, algo da ordem de US\$1,2 bilhão.

Nota-se que, com toda a proteção desses insumos – que, diga-se de passagem, é maior do que a dos produtos, na Tarifa Externa Comum (TEC) – nós dependemos, criticamente, dessas importações para produzir. Gravá-las com tarifas elevadas, mesmo no período de desgravação geral, seria um erro estratégico.

Assim, o “déficit” nessa categoria – isto é, as importações, menos as exportações, de máquinas, equipamentos, defensivos, herbicidas, inseticidas, fungicidas, medicamentos, fertilizantes e insumos em geral – somam US\$868,9 milhões. Esses dados se referem ao balanço entre exportações e importações do Brasil para todos os parceiros da ALCA, que não o Mercosul, isto é, refletem a balança de comércio desses insumos, a partir da integração com a ALCA.

Das 273 posições mencionadas, 107 têm tarifa zero; 38, tarifa de 5%; 34, de 5 a 10%; e 5, de 11,5%. A partir daí, as tarifas são muito elevadas. Há 67 posições tarifárias com tarifas de 14%; 4, de 15,5%; 4, de 17,5%; 10, de 19,5%; e 5, de 35%.

A julgar pelo interesse manifestado por setores de produção de insumos, máquinas e equipamentos, a redução dessas tarifas nominais elevadas processar-se-ia em um “período de carência” mais longo possível, talvez de cerca de 10 anos. Entretanto, é preciso não esquecer que há 90 posições tarifárias com tarifas superiores às hoje praticadas pelos produtos finais agrícolas (*commodities* ou matérias-primas), que são de 6 a 8%, isto é, há cerca de 90 elementos essenciais à produção agropecuária com tarifas superiores a 14%. Este é um exemplo do que não deveria ocorrer, a princípio, nas negociações tarifárias da ALCA. Como ter tari-

fas para insumos tão mais elevadas do que para produtos? Isso, na verdade, reduz a presumida proteção ao produto final da cadeia – que já é muito baixa na TEC, podendo representar uma proteção efetiva negativa, uma desproteção ou uma tributação implícita ao setor básico de produção agrícola.

Devem-se ter tarifas de produtos finais das cadeias baixas, mas também tarifas de insumos, máquinas e equipamentos. Está na hora de adotarmos, na prática, a retórica do enfoque de cadeias.

3. Conseqüências da violação do princípio de proteção efetiva

É preciso haver consistência na cadeia completa das tarifas de insumos, máquinas, equipamentos, fertilizantes e sementes com a das tarifas dos produtos finais. Sob a ótica de uma proteção mais efetiva (ou proteção mais neutra), é preciso que as tarifas sejam iguais e desgravadas no mesmo ritmo, o que configuraria uma proteção efetiva neutra, ou, pelo menos, não uma desproteção, uma tributação implícita, um outro custo-Brasil, sob pena de estarmos impondo um estresse competitivo forte aos setores que estariam sob competição já bastante difícil, no processo de integração na ALCA.

Mais do que na integração com o Mercoeuropa, na integração com a ALCA é preciso atentar para o fato de que os países que integrarão o bloco regional têm “economias competitivas e substitutas” dos produtos que o Brasil produz e exporta. Portanto, as tarifas dos insumos têm de estar alinhadas nessa perspectiva.

O setor de exportação de *commodities* tem se revelado um líder nas exportações, na geração de emprego e na renda na economia brasileira. Tem provado ser um setor de demanda dinâmica no mercado internacional. Para que ele assim se possa manter, é preciso que a desgravação de insumos e de produtos seja vinculada a um mesmo cronograma. Se a desgravação de setores líderes for imediata e os setores de insumos, máquinas e equipamentos permanecer protegido por mais uma década,

perdem-se as oportunidades de mercado e exportações.

Destarte, o princípio fundamental é de que se perdermos – por discriminação contra setores líderes com competência para explorar oportunidade de mercado – cerca de 10 anos, mantidas elevadas as tarifas de proteção a máquinas, equipamentos e insumos necessários aos investimentos nos setores líderes, teremos perdido a era de ouro de setores estratégicos – e não teremos tanta certeza, assim, de que fizemos um bem ao proteger os setores de insumos, máquinas e equipamentos envolvidos.

Se não cuidarmos da proteção efetiva, perderemos as melhores oportunidades de ganhar mercados e dissiparemos as vantagens competitivas das nossas cadeias, no momento em que é necessário ganhar valor com cada um de todos os seus elos. Na verdade, o que estamos discutindo são os 10 anos críticos e de transição do regime tarifário atual para um novo regime de comércio hemisférico, livre e desgravado.

A pergunta é: Como usar esse período de 10 anos para reposicionar a agroindústria nacional, de forma competitiva, e não perder esses 10 anos sinalizando descaso – por meio de uma incongruência entre as tarifas dos insumos, máquinas, equipamentos e fertilizantes diante das tarifas dos produtos finais –, por setores de ponta na competitividade agroindustrial brasileira, inclusive em termos de enormes potenciais de mercado?

A TEC tinha posições tarifárias com proteção efetiva negativa. O algodão, por exemplo, tinha tarifa zero, enquanto máquinas, equipamentos e insumos eram protegidos. A consequência foi o desaparecimento do “velho algodão” (embora tenha surgido, recentemente, uma cultura altamente competitiva denominada “novo algodão”). O Brasil, depois de ter sido um dos maiores exportadores de algodão do mundo, em 1993, tornou-se o maior importador. O feijão incluía no mesmo caso, estava com tarifa zero e insumos protegidos. Dessa vez, esse tipo de posicionamento tarifário terá grandes problemas, pois as tarifas dos produtos finais serão reduzidas e zeradas para países grandes produtores, que, além de com-

petitivos, concedem subsídios, a exemplo dos Estados Unidos.

4. Conduta estratégica

O que fazer, então? Em primeiro lugar, seria conveniente identificar, por meio de estudos técnicos, os setores que seriam eventualmente prejudicados na integração no âmbito da ALCA². Em seguida, seria conveniente convocar todos esses setores para uma negociação mais ampla, aprofundando, mediante critérios como o da proteção efetiva, a consistência entre as tarifas de insumos e de produtos, com o objetivo fundamental de atrair investimentos nos setores líderes.

Esse diálogo é difícil? Não. Há amplas possibilidades de acordo, mediante diálogo, com os setores envolvidos. Em algum setor, por exemplo, como nos casos de inseticidas, herbicidas e defensivos em geral, pode ser demonstrado que a produção de determinado produto está concentrada nas mãos de quatro ou cinco grandes empresas de capital internacional, que detêm a tecnologia e as patentes específicas, e que seria, talvez, impensável para o Brasil investir em segmentos de indústria tão específicos, que requerem grandes volumes de recursos em pesquisas, investimentos em plantas e parques fabris extremamente sofisticados. A pergunta que deve ser feita é: Será que o valor adicionado desse setor justificaria tarifas tão elevadas? A proteção seria para o setor de vendas? O que comportaria o contra-argumento de que esse “valor adicionado”, representado pela força de venda, não seria o mesmo se o produto fosse importado?

² Ver, por exemplo, Gurgel, A.C., Bittencourt, M.B. & Teixeira, E.C. “Impactos dos Acordos de Liberação Comercial, Alca e Mercosul sobre os Países Membros”. RBE, 56 (2): 335-369. Abr/Jun/2002. Ver, também, Cipriano, L.A. & Teixeira, E.C. “Impactos da Alca e do Mercosul no Agronegócio do Mercosul”. Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa. 2002 (Mimeo).

Para outro setor, como no caso dos fertilizantes, talvez fosse melhor rediscutir o adicional de frete, e talvez não fosse o caso, necessariamente, de se manterem tarifas elevadas. Mesmo que as tarifas fossem baixas, a sua redução subsequente poderia impulsionar os investimentos em setores líderes. Por exemplo, em um processo de negociação, outro setor, como o de máquinas agrícolas, poderia aceitar uma redução de suas tarifas de 14% para 8%, num primeiro momento, com uma desgravação imediata – o que seria um grande avanço; ou até para menos, se o setor fosse exportador e verificasse que as empresas do exterior dificilmente montariam rede de distribuição e revenda dos seus produtos no Brasil. Outro setor, como o de tratores agrícolas, poderia estar interessado em rediscutir as tarifas de autopeças, como se fez no regime automotivo, e assim por diante. Os espaços para negociação são amplos, e se algum setor tiver alguma especificidade para colocar sobre a mesa, que o faça – e discutiremos todas as alternativas, inclusive reconversão produtiva e reestruturação do setor.

Por conseguinte, a necessidade de planejar um reposicionamento estratégico consistiria em aprofundar o diálogo dentro das cadeias agroindustriais, dentro de um quadro de referência de consistência tarifária, de uma congruência dentro das cadeias, mostrando, inclusive, que a discussão de certos tópicos que oneram as exportações brasileiras – como, por exemplo, o chamado custo-Brasil – seria aprofundada pela incorporação da questão tarifária. A redução de tarifas de máquinas e equipamentos, insumos, fertilizantes, defensivos, inseticidas, herbicidas, etc, faria com que a agricultura desse um novo arranco de produção e exportação, a partir de investimentos nesse setor, que se revela líder nas exportações brasileiras.

5. Importações estratégicas para a agroindústria

No conceito ainda de proteção efetiva, deve-se tratar da desgravação de tarifas de setores essenciais à competitividade da agroindústria brasileira. Trata-se de um conjunto de cerca de 54 posições tarifárias de máquinas e equipamentos para agroindústrias, que incluem componentes industriais, peças de reposição e outros componentes.

O Brasil é importador líquido desses itens, a partir dos países da futura ALCA, que não o Mercosul. Essas importações líquidas somam US\$27,5 milhões, uma vez que, na estrutura de bens de capital para a produção agroindustrial, o Brasil exporta US\$44,8 milhões e importa US\$72,3 milhões. Esses dados revelam a importância das máquinas agroindustriais para a nossa competitividade, em um setor no mundo que superará, em valor, as exportações de *commodities*. O Brasil tem, nessas 54 linhas tarifárias, apenas cinco com tarifa zero; 46, de 14%; uma, de 19,5%; e duas, de 21,5%.

Nesse conjunto de máquinas, equipamentos e componentes industriais incluem todas as máquinas de processamento, beneficiamento e industrialização, desde o nível da fazenda até os grandes parques fabris agroindustriais, e todos são vitais aos investimentos em um projeto de desenvolvimento da agroindústria. É preciso enfatizar que, por volta do ano de 2005, mais da metade do comércio internacional, em termos de valor, será feito de produtos processados, beneficiados e industrializados, superando ao longo da década, em larga escala, a exportação de matérias-primas e *commodities*, como mostram os estudos de tendências do mercado mundial.

Nesse conjunto de bens de capital, destaca-se o importante avanço da adoção do regime de ex-tarifários, destinados a propiciar à indústria condições de investimentos com importação de máquinas, em que não há sucedâneo no parque industrial brasileiro. Esse avanço representa um estímulo muito grande para investir em setores estratégicos de exportação e aproveitar as grandes oportunidades de mercado no futuro próximo.

mo. O regime de ex-tarifários brasileiro tem 2000 itens.

Assim, nesse quadro de referência, uma negociação importante deverá processar-se com a indústria de bens de capital, setor extremamente importante para a economia brasileira, dado um faturamento de cerca de R\$9 bilhões, o qual emprega, em mais de 2 mil empresas, cerca de 100 mil trabalhadores. É possível aprofundar o diálogo com o setor de bens de capital, principalmente no caso da ALCA, uma vez que, em relação a máquinas industriais, o receio do setor é de uma concorrência mais acirrada com a Europa e com o Japão, o que, certamente, não ocorreria no caso da ALCA.

Um ingrediente essencial à discussão e ao aprofundamento do diálogo é a análise das seguintes questões: Até que ponto o Brasil poderia baixar as tarifas com mínimas perdas para os setores envolvidos? Diminuí-las em 10% talvez não resultasse em nada; mas e se fosse 20%? Se ela fosse zerada, o que ocorreria? Questionar isso ao setor, diretamente, seria um projeto de desenvolvimento. Devemos iniciar um processo de diálogo com outros setores, aos quais essas perguntas possam ser feitas, debatidas e discutidas em detalhe. A negociação é lá fora, mas começa aqui dentro.

Grande parte do receio da concorrência, como diz o próprio setor, é ainda uma memória do passado, quando o real estava sobrevalorizado. Com o câmbio atual, o receio da concorrência é menor, sobretudo porque existem impostos como o IPI, o ICMS e o custo-Brasil, que gravam as nossas exportações e, o que é importante avaliar, também prejudicam as importações. Esse é um ponto importante e deveria fazer parte, com assiduidade, da pauta das negociações mais aprofundadas no âmbito da ALCA. Qual o efeito do custo-Brasil sobre o setor de bens de capital? A desgravação desses custos sobre esse setor seria estratégia para o crescimento de setores agroindustriais que são líderes nas exportações? É certo que a discussão e a negociação interna deveriam principiar nesses setores, e talvez nem tanto no da agroindústria?

6. Considerações finais e conclusões

O processo negociador na ALCA não deveria ser retardado, porque o Brasil não iniciou o seu processo de negociações internas. Pelo contrário, a ALCA é conveniente porque poderá acelerar ainda mais os processos de reforma e de negociações internas. Renunciar à ALCA implicaria aceitar o entorpecimento das negociações internas e manter nesse estado as reformas essenciais ao país, inclusive em setores competitivos, como no caso do leite e laticínios brasileiros.

Em setores competitivos, é preciso saber quais máquinas, equipamentos e componentes industriais são fabricados pelo Brasil, como este os fabrica e se necessita de que tipo de proteção. É possível manter, por algum tempo, uma desgravação mais lenta, mas não há como justificar a reserva de mercado para investimentos que, provavelmente, nunca serão feitos. Será muito difícil competir com máquinas, equipamentos e componentes industriais importados, principalmente com o atual nível tarifário.

O Brasil exporta muitas máquinas e poderia exportá-las para agroindústrias no âmbito da ALCA. Poderíamos baixar nossas tarifas em outras máquinas e pedir aos outros países, em torno da mesa, que também baixassem as tarifas de suas máquinas. Não se conhece, em nível suficiente, a estrutura da proteção efetiva tarifária da indústria brasileira. É necessário questionar às associações de classe sobre a estrutura da competitividade e proteção, não em relação ao cronograma de desgravação, mas, sobretudo, em relação a elementos mais específicos que permitam ajuizar qual seria a trajetória do setor no longo prazo.

É preciso não esquecer que a tarifa é um instrumento de política comercial de longo prazo, mais estrutural, e sua eficácia depende dos planos dos setores que requerem proteção, no caso da negociação da ALCA, num horizonte de 10 anos. A desgravação em um período longo, para quem depende das importações livres e desgravadas de máquinas e equipamentos industriais, é um ônus que deve ter alguma forma de justificativa. Essa desgravação em 10 anos nada mais é do que uma cláusula de

salvaguardas, uma cláusula crepuscular, mas com a mesma finalidade das salvaguardas comerciais. É necessário um período tão extenso para a cobertura tarifária?

Além disso, por ser salvaguarda, é necessário que o setor indique, claramente, quais as medidas adotadas, num período de transição, possibilitariam a ele condições de competir no mercado mundial. Portanto, ou o diálogo deve ser aprofundado, inclusive com comprometimento de programas de competitividade do setor de máquinas e equipamentos industriais para a agroindústria, ou então a tarifa terá uma conotação apenas de gerar quase-rendas ou rendas econômicas – o que configuraria um estímulo para que as associações de classes se tornassem “caçadoras de renda”.

O que está se pretendendo dizer é que o período de desgravação de 10 anos funciona, exatamente, como uma cláusula de salvaguardas; como tal, exige a formalização de um plano estratégico de investimento em tecnologia e em parques fabris, para um comprometimento com qualidade e com a competitividade.

Nesse momento, estaremos construindo a trajetória da inserção competitiva do Brasil seja nas indústrias produtoras de produtos agroindustriais, seja na indústria de bens de capital que lhe correspondem, e o Brasil estará formulando um plano de desenvolvimento. De pouco adianta ficar reivindicando planos de desenvolvimento sem entrar no âmago das questões da gestão de um “processo de salvaguardas” comerciais, cujo objetivo fundamental é encorajar desgravações mais rápidas no setor.

A inserção competitiva é um projeto de desenvolvimento que parte, necessariamente, do diálogo direto do governo com setores envolvidos, mediante uma agenda muito clara e bem definida de demandas específicas que o governo faz aos setores, idênticas àquelas que os setores fazem ao governo, sob pena de ficarmos eternamente discutindo prazos de desgravação e tarifas, sob uma ótica de produtos sensíveis, que se constituem no pior argumento que podemos usar numa mesa de negociação. Por que o argumento de produtos sensíveis é péssimo? Simplesmente porque todos os países vão alegar produtos sensíveis e prejudicar-nos

diretamente nos produtos que temos necessidade de exportar.

Se o setor de máquinas e bens de capital pede um prazo para desgravar, usando uma versão de proteção da indústria nascente, para que possa investir, é preciso então firmar um compromisso escrito de investimento; caso contrário, se esses investimentos não se materializarem, se não vier a melhoria tecnológica, se não houver redução de custos, estaremos, durante 10 anos, não só pagando muito caro pelo equipamento nacional, como deixando de investir em setores líderes e, o que é pior, perdendo mercado nos quais o Brasil tem vantagem competitiva. Não podemos ser bons em tudo na área de bens de capital (e de produtos agrícolas), do contrário, não teríamos o regime ex-tarifário com mais de 2000 linhas. Isso mostra que o mundo está evoluindo em tecnologia e temos de acompanhar essa tendência.

Não podemos ser bons em tudo. Alguns setores serão selecionados por nós, com ordem e racionalidade, ou, de forma bem pior, pelo mercado. É preciso hierarquizar os setores nos quais investir, demonstrando isso diretamente ao setor privado. A Coréia fez suas opções; elegeu setores e, hoje, é líder mundial em exportações.

É hora de negociar com todos os setores envolvidos uma proposta que seja aceitável pela maioria. Esta é forte candidata a ser a própria proposta de desenvolvimento do país. Uma conclusão clara, nesse contexto, é que a negociação externa com os países membros do Mercosul, com os EUA e com o Canadá é importante, mas a negociação interna também o é. Estamos sempre pedindo ao governo uma política ou um projeto de desenvolvimento. Devemos, outrossim, pedir-lhe algo mais simples, para cada e para todos os setores, qual seja, uma harmonização tarifária que os tornem capazes de competir; setores agrícola, agroindustrial, de bens de capital, insumos e fertilizantes, máquinas e equipamentos, enfim, todos os setores com equilíbrio tarifário. Sem isso, é quase impossível discutir uma estrutura tarifária justa e um projeto de desenvolvimento.

O que estamos discutindo, no âmbito da ALCA, é também a localização da indústria, não especificamente a produção de matérias-primas e *commodities*. O novo mapa da agroindústria seguirá as vantagens com-

petitivas de racionalidade das tarifas, investimentos em tecnologia, competência em gestão estratégica, menores ônus relativos tributários, etc, e menos vantagens comparativas físicas locais, que, cada vez mais, valem menos no contexto do comércio internacional. Cada vez mais, perdem importância o clima, o solo, os recursos naturais, a mão-de-obra barata, e cresce a importância da economia do conhecimento.

É vital conhecer a capacidade de competir com determinado setor e o que é necessário para dotá-lo de condições competitivas. Em última instância, essa é a discussão que importa e não a da proteção tarifária. Discutir o que fazer para tornar os setores competitivos, porque a indústria de bens de capital faz parte de um grande complexo, no qual está em jogo o investimento estratégico de exportações dinâmicas brasileiras em um contexto de mais longo prazo.

Referências Bibliográficas

CIPRIANO, L.A. & TEIXEIRA, E.C. **“Impactos da Alca e do Mercoeuero no Agronegócio do Mercosul”**. Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa. 2002 (Mimeo).

GURGEL, A.C., BITTENCOURT, M.B. & TEIXEIRA, E.C. **“Impactos dos Acordos de Liberação Comercial, Alca e Mercoeuero sobre os Países Membros”**. **RBE**, 56 (2): 335-369. Abr/Jun/2002.

LOPES, Mauro de Rezende. **Negociações Agroindustriais da Alca: Levantamento dos Principais Pontos do Processo Negociador**. MICT. Jun-97.

LOPES, Mauro de Rezende. **Estudo sobre o impacto da ALCA no Setor Agropecuário dos países da ALADI**. Relatório de Pesquisa. ALADI. Montevideo. 2001.

LOPES, Mauro de Rezende. **“Pior sem ela”**. **Revista Agroanalysis**. Julho de 2001.