

Em vez de acordo, elevar tarifas

Luiz Carlos Bresser-Pereira

Folha de S.Paulo, 25.2.2018

Empresários do Mercosul deveriam fazer oposição ao acordo que seus governos estão prestes a assinar com a União Europeia

Os empresários dos países do [Mercosul](#) deveriam fazer oposição ao acordo que seus governos estão prestes a [assinar](#) com a União Europeia. A elevação linear dos impostos de importação de manufaturados é a posição mais adequada a ser defendida neste momento.

Em outras palavras, deveriam propor a desvalorização de suas moedas nacionais em relação aos bens manufaturados e ao mercado interno.

Imagino que meu leitor fique surpreso. Será que me tornei “protecionista”? Afinal defendi a liberalização comercial já em 1987, quando fui Ministro da Fazenda, e dei os passos necessários para a abertura comercial: iniciei a transformação das barreiras administrativas às importações em tarifas para que, em seguida, fosse possível reduzi-las linearmente, como foi feito em 1990.



O economista Luiz Carlos Bresser-Pereira em seu escritório, em São Paulo

Continuo a ser um forte crítico do [protecionismo](#), e não creio que o Brasil possa justificar tarifas com o argumento da indústria infante.

Existe, porém, um argumento a favor de aumentos lineares sobre as tarifas que eu não conhecia então, e que quase todos os meus colegas economistas não conhecem ainda.

Um aumento linear de tarifas não consiste em protecionismo quando é usado como um mecanismo “second best” para neutralizar a [doença holandesa](#). “Segundo melhor”

porque existe um outro mecanismo mais elegante e mais completo: criar uma retenção variável sobre a exportação de commodities.

As tarifas de importação são a forma mais comum de neutralizar a [doença holandesa](#) — uma sobreapreciação de longo prazo da taxa de câmbio de um país causada pela exportação de commodities que, devido a vantagens competitivas, podem ser vendidas ao exterior com lucro a uma taxa de câmbio substancialmente mais apreciada do que aquela que as empresas industriais e de serviços sofisticados tecnologicamente precisam para serem competitivas.

A tarifa é uma maneira incompleta de neutralização, porque só torna competitivas as boas empresas no mercado interno, mas é uma política que muitos países adotaram de forma intuitiva e pragmática para garantir às empresas nacionais igualdade de competição.

O Brasil, até 1967, neutralizou sua doença holandesa em relação ao mercado interno usando ou tarifas de importação ou taxas múltiplas de câmbio. Foi só em 1967 que o então ministro [Antonio Delfim Netto](#) criou subsídios à exportação, e a doença foi neutralizada, com imenso sucesso.

Em 1965 os bens manufaturados representavam 6% das exportações; em 1990, chegaram a 62%.

A doença holandesa e a maneira de neutralizá-la continuam desconhecidas pela imensa maioria dos economistas. Até hoje nenhum país adotou a retenção variável. Poucos usaram o subsídio para alcançar esse objetivo em relação ao mercado externo. Muitos adotaram as tarifas de importação, mas intuitivamente.

Esse foi o caso dos EUA. O grande país enfrentou o problema da doença holandesa devido a suas exportações de commodities agrícolas e, principalmente, por ter sido um grande exportador de petróleo.

Só a doença holandesa explica a adoção pelos EUA de tarifas aduaneiras muito altas até 1939, enquanto os países europeus abriram suas economias no começo do século 19.

Não há, portanto, uma, mas duas situações nas quais tarifas altas não constituem protecionismo: a da indústria ser infante e a de haver doença holandesa.

Eu prefiro a retenção variável. Falo e escrevo sobre esse assunto há dez anos, mas não encontro uma viva alma que se disponha a fazer um debate sério sobre ele. Proponho, então, que adotemos a solução “segunda melhor”. E que não façamos um acordo com a União Europeia, que apenas dificultará essa solução.